





الدليل الأكيد للنجاح
فى فترة المراهقة

شين كوفى

«منح حقيقية لروح سن المراهقة»

- جاك كانفيلد وكمبيرلى كير بيرجرز





للتعرّف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية ، قطر ، الكويت والإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت
www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة السابعة ٢٠٠٩

المملكة العربية السعودية ص.ب: ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون: ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس: ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

The 7 HABITS of Highly Effective TEENS

The Ultimate Teenage Success Guide

SEAN COVEY

"A true gift for the teenage soul".
- Jack Canfield and Kimberly Kirbergers,
coauthors of Chicken Soup for the Teenage Soul





ما يقوله المراهقون وآخرون عن هذا الكتاب

"كتاب شين كوفي، العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية، هو منحة حقيقية لروح سن المراهقة. أياً كانت القضايا التي ربما تصارع معها في الحياة، فإن هذا الكتاب يقدم لك الأمل، والرؤية، والقوة للتغلب على تحدياتك".

– جاك كانفيلد وكيمبرلي كيربرجر مؤلفا كتاب Chicken Soup for the Teenage Soul

"هذا كتاب يسهل فهمه ومليء بالقصص المثيرة. لقد استفدت حقاً من قصة شين الشخصية عن الخوف من الأداء أمام الجمهور حيث إنني عازفة كمان. إنني واثقة أن المراهقين من جميع أنحاء العالم سوف يستفيدون أيضاً".

– إيميلي إينوي، ١٤ عاماً.

"يتحدث شين كوفي إلى المراهقين بطريقة تجمع بين الإمتاع وإثارة الفكر. إن كتابه يقدم للمراهقين خريطة طريق دقيقة تقودهم نحو مستقبل ناجح. إنني أوصي بهذا الكتاب بشدة"

– جون جراي، مؤلف كتاب Men Are from Mars, Women Are from Venus

"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يعطيك فكرة جديدة عن معنى كونك شديد النجاح. إنه يعلم أهمية وضع الأهداف والتمسك بها من أجل تحقيق أحلامك".

–بيشابو ستريت، عضو فريق الولايات المتحدة للتزحلق على الجليد والحائز على الميدالية الذهبية في الأولمبياد.

"ماذا؟ شين كوفي كتب كتاباً؟ لابد وأنك تمزح!!"

– مدرس اللغة الإنجليزية للمؤلف شين بالمدرسة الثانوية

"يقدم شين تكييفاً ملائماً لقيم ومبادئ الحياة التي عندما يعتنقها المراهقون سوف تثري حياتهم مبكراً جداً ولوقت طويل جداً؛ كتاب ممتاز!!"

– ميك شانون، الرئيسة والمديرة التنفيذية لمؤسسةChildren's Miracle Network

"العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية الذي كتبه شين كوفي هو القول الفصل! كلما أسرعت في تنمية عادات جديدة قوية، أصبحت حياتك أكثر فعالية. هذا الكتاب سوف يساعدك في عمل ذلك بالضبط".

–ستيف يونج، الظهير الرابع بفريق 49Ers وأكثر لاعبي دوري كرة القدم الأمريكية قدرة وأهمية

"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية هو مرشد حياة حقيقي لمساعدة المراهقين على الوصول إلى أفضل ما يمكنهم. وضع الأهداف وكتابتها هو أحد أهم الأمور التي يمكنك القيام بها. احتفظ بأهدافك في ذاكرتك، وكن مركزاً، ونمِ قدرتك على الاحتمال من أجل تحقيقها. إذا فعلت ذلك، يمكنك تحقيق أي هدف تضعه".

-تارات لبينسكي، بطلة الولايات المتحدة في التزلج والفائزة بذهبية أوليمبياد ١٩٩٨.

"كان ابني في الحادية والعشرين من عمره عندما اكتشفنا العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية واستخدمناها في بناء علاقة جديدة. والتي استمرت حتى اليوم لسبع سنوات. فقط لو أمكننا إعادة الزمن إلى الوقت الذي كان فيه في الخامسة عشر، لكان هذا الكتاب الجديد قد وفر علينا ست سنوات من سوء التواصل، والإحباط، وخيبة الأمل. أيها الآباء، هذا الكتاب هو فرصتكم كما هو فرصة لأولادكم!"

-كلايد فيسلر، نائب رئيس شركة Marley-Davidson Motor

"استخدمت واحدة من قصص كتابك في خطبة ألقيتها في معسكر للقيادة ولقد ساعدتني في أن يتم انتخابي لمنصب الحاكمة! أشكرك يا شين كوفي!!!"

- ليزي أوزولد، ١٦ عاماً.

"يتبع شين كوفي خطوات والده بطريقة خيالية بارعة بينما يروي تجربته مع المراهقة بأسلوب عائلة كوفي في كتابه العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية. والدروس المستفادة من تجربته الشخصية تجعل هذا كتاباً إرشادياً فريداً للجيل الأصغر سناً الذي يبحث عن التوجيه".

- فرانسيس هيسلبين، الرئيس والمدير التنفيذي المسئول لمؤسسة دراكر، والرئيس الأسبق لـ Girl Scouts of America

"أفضل طريقة للنجاح في حياتك هي أن تختار الخيار الصحيح كمراهق. كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يجعل المراهقين يرون أنفسهم على أنها القوة الأساسية في حياتهم، بصرف النظر عن تجاربهم وخبراتهم أو وضعهم الحالي في الحياة".

- ستيدمان جراهام، مؤلف كتاب You Can Make it Happen، ومؤسس منظمة Athletes Against Drugs

"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية مثل الذهب. في حياتي التدريبية قبل بدء الأولمبياد، كنت أحب العمل مع الشباب، والتعلم معهم، ومنهم أهمية امتلاك أحلام، ووضع أهداف لتحقيقها، والاحتفال بالانتصارات. كتاب شين كوفي يدعم هذه الرسالة تحديداً!".

-ديك شولتز، المدير التنفيذي، اللجنة الأوليمبية للولايات المتحدة.

"النماذج الملهمة من مشكلات الحياة الواقعية التي يتعامل معها المراهقين مثلي كل يوم، وخبراتها ومواقفها المعروضة جميعاً في هذا الكتاب ساعدتني في اتخاذ قرارات أنقذت حياتي. إنني أوصي بشدة بهذا الكتاب لأي مراهق".

-جيرمي سومر، ١٩ عاماً.

"كتاب شين كوفي العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يعلم الشباب في كل مكان كيف يكونون مجتهدين ومستقيمين، وكيف يردون الجميل للعائلة والمجتمع. هذا الكتاب يؤيد فكرة أن مراهقينا قد يكونون هم الأمل في عالم أفضل".

-مايكل كوينلان، المدير التنفيذي، ورئيس مجلس إدارة McDonald's Corporation

"هذا الكتاب أوقعني حقاً في دهشة! إنني لم أترك قراءته، وانتهيت منه تقريباً بعد خمس ساعات منذ أن تلقيته. يا له من شيء ممتع أن ترى كاتباً يروي الأمور كما هي فعلاً، بدون وعظ، وبقيم حياتية حقيقية".

-دوجلاس سبوتد إيجل، فنان ومحاضر عالمي.

"بالنسبة للرياضي المحترف، فإن الفوز بمباراة كرة سلة أمر مهم؛ ولكن الفوز في مباراة الحياة أمر أكثر أهمية. كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يقدم خطة للمراهقين كي يصبحوا لاعبي فريق مع رفاقهم في الحياة، وعائلاتهم، وأصدقائهم. إنه يعرض استراتيجيات كي تصبح شخصاً أفضل في كل شيء، وتنمي مهاراتك الفردية".

-شيريل سويس، لاعبة كرة سلة محترفة بالولايات المتحدة الأمريكية.

"مراهقو اليوم هم قادة المستقبل في عائلاتنا، ومجتمعاتنا، وبلادنا. كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يعلم المراهقين قيمة العمل الجاد، ووضع وتحقيق الأهداف، وتحمل المسئولية، واتخاذ المبادرة، وكل هذه الأشياء هي سمات القادة الناجحين".

- مايكل أو. ليفيت، حاكم ولاية يوتاه، ونائب رئيس شركة National Governor's Association

"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يعلم المراهقين مبادئ رئيسية لبناء أساس راسخ سوف يدعمهم في مواجهة أكثر تحديات الحياة صعوبة. أغلب المراهقين يحتاجون هذا الكتاب. والأكثر أهمية من كل شيء هو إيمانك بالله وبقدرته على مساعدتك. كل ما عليك أن تفعله هو أن تطلب منه المساعدة".

-تيودور أم. هيسبرج، جامعة Notre Dame

"كنت أتلاعب بالأسرة، والأنشطة المدرسية، والأصدقاء، والواجبات المدرسية. وعندما قرأت كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية، فإنه ساعدني في أن أصبح شخصاً أكثر تنظيماً. استخدمت الكثير من الرسوم الكرتونية في الكتاب لساعدتي في تذكر القصص والأمثلة".

-جوي دينيوليز، ١٨ عاماً.

"لابد وأن ستفين كوفي فخور للغاية بابنه شين، الذي استوعب دروس والده جيداً. هذا الكتاب المكتوب من أجل المراهقين، باعتبار كاتبه كان مراهقاً منذ وقت قريب، هو أداة لا غنى عنها لساعدة الشباب في اختيار الخيارات الصحيحة أثناء نموهم في فوضى عالم الألفية الثالثة. كنت أتمنى لو كان هناك كتاب مثل هذا للمراهقين في عالم الستينيات!"

– كانداس لايتنر، مؤسسة منظمة (Mothers Against Drunk Drivers)

"الحفز هو فقط جزء من لعبة الحياة. وتنظيم الذات، والسيطرة على الذات هما أساسان وراء جعل أحلامك حقائق. هذا الكتاب يقدم كل الأدوات التي تحتاجها كمراهق كي تصبح بطلاً في الحياة".

– مايا هام، عضوة الفريق القومي للولايات المتحدة لكرة القدم، وأفضل رياضية بالولايات المتحدة للعام.

"سواء كنت ستغرق في الرثاء لذاتك، أو تبحر في محيط المعرفة، فإن ذلك خيار نحن مدعوون لاتخاذه في الحياة. هذا الكتاب هو دليل ممتاز للشباب، كتبه شاب، ليجعل الحياة ذات مغزى وهدف".

– أرون غاندي، حفيد ماهاتما غاندي، ومؤسس معهد Gandhi Institute.

"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يتحدى المراهقين اختراق حدود كونهم "متوسطين" إلى أن يصبحوا أفضل ما يمكنهم. كل المراهقين يمكنهم تحقيق أهدافهم وأحلامهم إذا كانت لديهم الشجاعة للقيام بما يتطلبه الأمر لتحقيقها، وهذا الكتاب يوضح بنماذج جلية كيف يمكنهم عمل ذلك".

– ديف تشيكتس، الرئيس والمدير المسئول لحديقة Madison Square Garden.

"شبابنا اليوم يواجهون صعوبات لم يتخيلها مطلقاً آباؤهم وأجدادهم. إنهم يبحثون عن حلول وإجابات، وكتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يقدم الأدوات التي تمكن الشباب من العثور على تلك الحلول والإجابات داخل أنفسهم. وبمساعدة آباء محبين، وأساتذة وأصدقاء، يمكن لمراهقينا أن ينموا سعداء وأصحاء وناضجين مشاركين بجهودهم".

– د. روبرت شولر، مؤلف كتاب If You Can Dream it, You can Do It

"يجب على كل جد أن يقرأ كتاب شين كوفي، ويجب أن يكون الكتاب ضمن قائمة هدايا الجد لأحفاده المراهقين في عائلته الكبيرة. إن مبادئ الكتاب يمكن أن تتجاوز فجوات التواصل بين الأجيال التي هي سائدة للغاية في عالم اليوم. وأكثر من ذلك فإن الخطوط الإرشادية للكتاب يمكن أن تحول قلوب كل جيل إلى الأجيال الأخرى. سوف يصنع الأجداد اختلافاً ضخماً في حياة أحفادهم إذا كانوا يدعمون نصائح كوفي لمساعدة المراهقين في تحديد "مراكز مبادئهم" الخاصة لحياتهم النامية".

-كيرك أل. سترومبرج، مدير التخطيط والتطوير الاستراتيجي لجمعية American Association of Retired Persons (AARP).

"أمثلة شين للأعمال التي يمكن إنجازها تذكرني بمدى أهمية الاستفادة إلى أقصى حد مما لديّ. إنني ألعب الكثير من الألعاب الرياضية، رغم أنني لست فتى كبير السن. هذا الكتاب ساعدني في إدراك أنه علي الاعتماد على سرعتي وذكائي إذا كنت أريد تحقيق أهدافي".

- برينت كويك، ١٥ عاماً.

"إذا أردت أن تفوز في "لعبة الحياة"، فإن تسجيل الأهداف هو أمر جوهري. كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية يمنح المراهقين خطة لعب ممتازة لتحقيق أحلامهم. يقدم كوفي أفكاراً رائعة لمساعدة الآباء في تدريب أبنائهم على الوصول إلى أسمى أهدافهم، والتغلب على أية عقبات يمكن أن تواجههم".

- ريك بتشينو، مدرب فريق Boston Celtics، ومؤلف كتاب Success is a Choice.

"الطريقة التي نعيش بها حياتنا تعتمد على القيم والمبادئ التي نؤمن بها. هذا الكتاب سوف يساعد أي مراهق، بطريقة عملية للغاية، في بناء أساس حياة على القيم والمبادئ التي تهم بحق".

- دونالد جي. سوديركويست، نائب الرئيس والمدير التنفيذي المسئول لمجموعة متاجر وول مارت Wal-Mart Stores.

"مع كل المصاعب الاجتماعية في عالمنا، فإن ما يحتاجه هذا العالم هو مزيد من المراهقين ممن لديهم رؤية مضيئة للمستقبل، وقوة إرادة، وعزم على المساهمة في عائلاتهم، ومدارسهم، ومجتمعاتهم. وكتاب شين كوفي يعلم شبابنا كيفية عمل ذلك تحديداً".

- بوب جودوين، الرئيس والمدير التنفيذي المسئول لمؤسسة Points of Light Foundation

"فعال ولكن ليس أبوياً، ورسالة مهمة توصل أكثر بكثير من نصيحة جيدة. هذا الكتاب يقدم توجيهاً حقيقياً لمراهقين يعيشون في عالم معقد مثير للتحدي. يقدم كوفي توجهاً صحيحاً ومجرباً عبر

الزمن دون أن يبدو واعظاً أو أبوياً... ويجمع حكمة لا شك فيها في كتاب ذي مسلك ودود من شأنه أن يدعم الثقة ويشجع المراهقين على اتباع قلوبهم، وليس مجرد اتباع المجموعة".

– باتريك أس. أوبرين، مؤلف، ومؤسس، ورئيس منظمة Making College Count

"نحن جميعاً لدينا أحلام نرغب في تحقيقها، ويمكننا تحقيق هذه الأحلام إذا كنا دائماً مستعدين للعطاء بنسبة ١٠٠ بالمائة. هذا الكتاب هو برنامج تدريب مكثف للشباب للنمو والتطور بحيث يمكنهم أن يصبحوا فائزين في منافسة الحياة".

– كريستي ياماجوتشي، الحاصل على الميدالية الذهبية في أولمبياد التزلج بالولايات المتحدة.

"هذا الكتاب يحتوي على العديد من الاستراتيجيات الإيجابية والملهمة والمحفزة التي تساعد المراهقين على الارتفاع بقدراتهم إلى أقصى ما يمكن أن تصل إليه".

– لوراسي تشيلسنجر، دكتورة الفلسفة، ومؤلفة كتاب Ten Stupid Things Women Do to Mess Up Their lives.

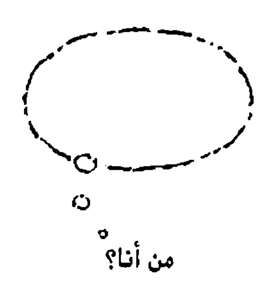
"كتاب العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية من الكتب الفائزة! أثناء سنوات تدريبي للشباب، تعلمنا معاً أن العمل الجاد، وتحديد الأهداف، وامتلاك رؤية واضحة لحلمك تمكنك من النجاح، حتى عندما تخسر".

– لو هولتز، رئيس مدربي كرة القدم الأسبق لفريق Notre Dame، البطل القومي عام ١٩٨٨، والمحلل الرياضي بمجلة College Football Today

"العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية هو كتاب شامل للمراهقين. إنه يمكنهم من إدراك كيفية تحقيق انتصاراتهم الشخصية الخاصة من خلال وضع الأهداف التي سوف تقودهم نحو تحقيق أحلامهم".

– هنري مارش، مؤلف كتاب The Breakthrough Factor، وبطل أوليمبي أربع مرات.


المحتويات



من أنا؟

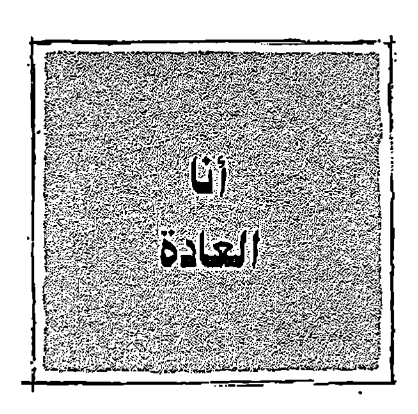
أنا رفيقتك الدائمة. أنا
أكبر مساعديك، أو أثقل أعبائك.
سوف أدفعك نحو النجاح، أو أجرك إلى الفشل.
أنا في خدمتك تماماً. نصف الأشياء التي أفعلها من أجلك
يمكنك أن تعيدها إليّ مرة أخرى، وسوف أكون
قادرة على القيام بها بسرعة وبطريقة صحيحة.

يسهل عليك إدارتي، فقط إذا كنت حازماً معي.
أرني بالضبط كيف ترغب في عمل شيء ما، وبعد دروس قليلة
سوف أفعله لك تلقائياً. إنني خادمة جميع
العظماء، وللأسف جميع الفاشلين أيضاً.
العظماء أنا من صنعتهم عظماء، والفاشلون أنا كنت
سبب فشلهم.

أنا لست آلة، رغم أنني أعمل بنفس دقة الآلة،
بالإضافة إلى ذكاء البشر. يمكنك أن تستخدمني
لتحقيق نفع، ويمكنك أن تستخدمني في
التدمير. هذا لا يصنع فارقاً بالنسبة لي.

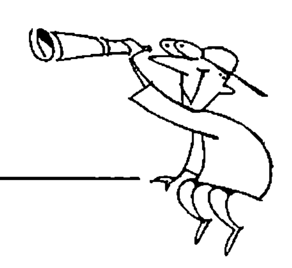
خذني، دربني، كن حازماً معي،
وسوف أجلب لك العالم وأضعه بين يديك.
كن متساهلاً معي وسوف أدمرك.

من أنا؟


أنا
العادة

الجزء الأول

الإعداد



استفد من العادة

العادات تبنيك او تحطمك

نماذج ومبادئ

ما تراه هو ما تحصل عليه

استفد من العادة

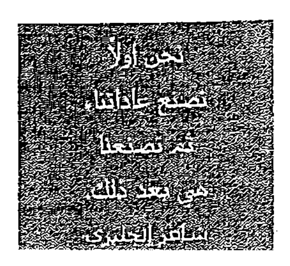
العادات تبنيك أو تحطمك

مرحباً! اسمي شين، وأنا مؤلف هذا الكتاب. ولست أدري كيف حصلت عليه. ربما تكون والدتك قد أهدته لك لتوجيهك وتطويرك. أو ربما تكون قد اشتريته بأموالك الخاصة لأن العنوان قد لفت نظرك. وبغض النظر عن كيفية وصوله إليك ووجوده بين يديك، فإنني سعيد بحق لحدوث هذا. والآن فقط يجب أن تقرأه.

الكثير من المراهقين يقرءون كتباً، ولكنني لم أكن واحداً من هؤلاء (ومع ذلك، فإنني قرأت العديد من موجزات ومذكرات الكتب). لذا فلو كنت مثلي، فربما تكون مستعداً الآن لوضع هذا الكتاب على الأرفف. ولكن قبل أن تفعل ذلك، استمع إليّ. إذا قطعت على نفسك وعداً بقراءة هذا الكتاب، فإنني أعدك بأن أجعل منه مغامرة مثيرة. في الواقع، لقد ملأت الكتاب بأكمله بالرسوم، والأفكار المثيرة، والاقتباسات الرائعة، والقصص المذهلة التي لا تُصدَق عن مراهقين حقيقيين من جميع أنحاء العالم، من أجل الحفاظ على المتعة والمرح، مع بعض المفاجئات الأخرى. إذاً، هل ستحاول قراءته؟

حسناً؟ حسناً!

الآن، نعود إلى الكتاب. يقوم هذا الكتاب على كتاب آخر كتبه أبي ستيفن أر. كوفي Stephen R. Covey منذ عدة سنوات مضت وعنوانه "العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية" The 7 Habits of Highly Effective People. والمدهش أن هذا الكتاب قد أصبح واحداً من الكتب الأكثر مبيعاً عبر العصور. وهو يدين بالكثير من مصداقيته ونجاحه إليّ وإلى أخواتي من البنين والبنات مع ذلك. إنك تعرف هذا، لقد كنا نحن وسائل أبي لإجراء البحوث والتجارب. لقد جرب علينا كل خبراته النفسية، وهذا هو السبب في أن أخواتي وإخوتي يعانون من مشاكل نفسية عميقة (أنا أمزح فحسب يا إخوة). ولحسن الحظ فقد نجوت أنا دون أذى.





إذاً، لماذا كتبت هذا الكتاب؟ لقد كتبته لأن الحياة بالنسبة للمراهقين لم تعد ملعباً. لقد أصبحت الحياة غابة. وإذا كنت قد أديت عملي على أكمل وجه، فإن هذا الكتاب يمكن أن يقوم بدور البوصلة لمساعدتك في المضي في رحلة استكشاف عبر هذه الغابة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هذا الكتاب مكتوب خصيصاً للمراهقين -على عكس كتاب أبي الذي كان موجهاً للأشخاص الأكبر سناً (والذي يمكن أن يصبح مملاً من وقت لآخر)، وهو دائماً مثير وممتع.

وبرغم أنني مراهق معتزل، ولم أعد كذلك، إلا أنني أذكر كيف كان الحال عندما كنت واحداً. يمكنني أن أقسم أنني كنت أقضي معظم الوقت أركب تلك العربة المتهورة التي تندفع بسرعة جنونية ارتفاعاً وانخفاضاً على القضبان في مدينة الملاهي. وعندما أعود بذاكرتي إلى هذه الأيام، فإنني أندهش بحق أنني ما زلت على قيد الحياة، بالكاد. إنني لن أنسى أبداً هذا الوقت عندما كنت في الصف السابع ووقعت في حب فتاة تدعى نيكول. لقد قلت لصديقي كلار أن يخبرها بأنني أحبها (لقد كنت أخشى بشدة من التحدث مباشرة إلى الفتيات إلى الحد الذي جعلني أستخدم رسلاً). وأنجز كلار مهمته وعاد إليّ، وأبلغني.

"حسناً يا شين، لقد أخبرت نيكول أنك تحبها".

وغمغمت قائلاً: "وماذا قالت؟!"

"قالت: (أوه، شين؟ إنه بدين!)"

وضحك كلار. لقد دُمرت. لقد شعرت وكأنني أزحف إلى حفرة لن أخرج منها أبداً. وتعهدت لنفسي بأن أكره الفتيات طوال ما بقى من حياتي. ولكن لحسن الحظ سيطرت هرمونات الذكورة وبدأت في حب الفتيات مرة أخرى.

أعتقد أن بعض المعارك التي يخوضها المراهقون والتي أخبرني بعضهم عنها تبدو مألوفة لك أيضاً:

"هناك الكثير جداً مما يجب إنجازه، ولكن لا يوجد وقت كاف. إن لديّ المدرسة، والواجب، والعمل، والأصدقاء، والحفلات، والأسرة قبل كل شيء آخر. إنني مرهق ومجهد تماماً. النجدة!".

"كيف يمكنني أن أشعر بالرضا عن نفسي في الوقت الذي لا أستطيع أن أبدو فيه مساوياً ومضارعاً لمن هم مثلي؟ في كل مكان أذهب إليه أرى أن شخصاً آخر أكثر مني ذكاءً، أو جمالاً، أو أكثر شهرة. ولا أستطيع أن أمنع نفسي عن التفكير فقط لو أن لي مثل شعره، أو عينيه، أو ملابسه، أو شخصيته، أو شهرته، لكنت قد شعرت بالسعادة".

"أشعر وكأن حياتي قد خرجت عن نطاق السيطرة".

"إن أسرتي كارثة. فقط لو أنه يمكنني أن أبعد والديّ عن كاهلي، ربما استطعت عندها أن أعيش حياتي. إنهما يشكوان ويتذمران ودائماً ما يزعجانني، ولا يبدو أبداً أنني استطعت إرضاءهما".

"أعرف أنني لا أعيش بالطريقة التي تنبغي. كل تصرفاتي سيئة، كل ما يمكنك أن تتخيله. ولكنني عندما أكون مع أصدقائي، أستسلم وأفعل ما يفعله الآخرون وحسب".

"لقد بدأت نظام تغذية آخر. أعتقد أنه الخامس هذا العام. إنني أرغب بحق في التغيير، ولكنني ينقصني التنظيم للالتزام بالتغيير. في كل مرة أبدأ فيها نظاماً جديداً يكون لدي أمل، ولكنه لوقت قصير فحسب قبل أن أنسف النظام الجديد، ومن ثم أشعر بشعور فظيع".

"إنني لا أؤدي أداءً جيداً في المدرسة في الوقت الحالي. وإذا لم أحقق درجات عالية، فلن أستطيع أبداً الالتحاق بالجامعة".

"إنني متقلب المزاج وغالباً ما أشعر بالاكتئاب، ولست أدري ماذا أفعل حيال ذلك".

تلك المشكلات حقيقية، ولا يمكنك أن تتجنب الحياة الحقيقية. لذا، ما كنت لأحاول ذلك. وبدلاً من هذا، سوف أمنحك مجموعة من الأدوات لمساعدتك على التعامل مع الحياة الحقيقية. ما تلك الأدوات؟ إنها العادات السبع للمراهقين الأكثر فعالية أو – دعنا نقلها بطريقة أخرى– إنها السمات السبع التي يشترك في امتلاكها المراهقون السعداء الناجحون في جميع أنحاء العالم.

الآن، لابد وأنك تتساءل ما هي تلك العادات، لذا فيمكنني كذلك أن أنهي حالة الحيرة والتساؤل التي تنتابك. وها هي إليك متبوعة بشرح موجز:

العادة ١: **كن مبادراً**

تولّ مسئولية حياتك.

العادة ٢: **حدد أهدافك ذهنياً مسبقاً**

حدد رسالتك وأهدافك في الحياة.

العادة ٣: **ضع الأولويات أولاً**

حدد أولوياتك، وقم بإنجاز أكثر الأمور أهمية أولاً.

العادة ٤: **فكر بأسلوب فوز–فوز**

امتلك موقف "كل شخص يمكن أن يفوز".

العادة ٥: **اسع أولاً إلى أن تفهم، ثم أن تكون مفهوماً**

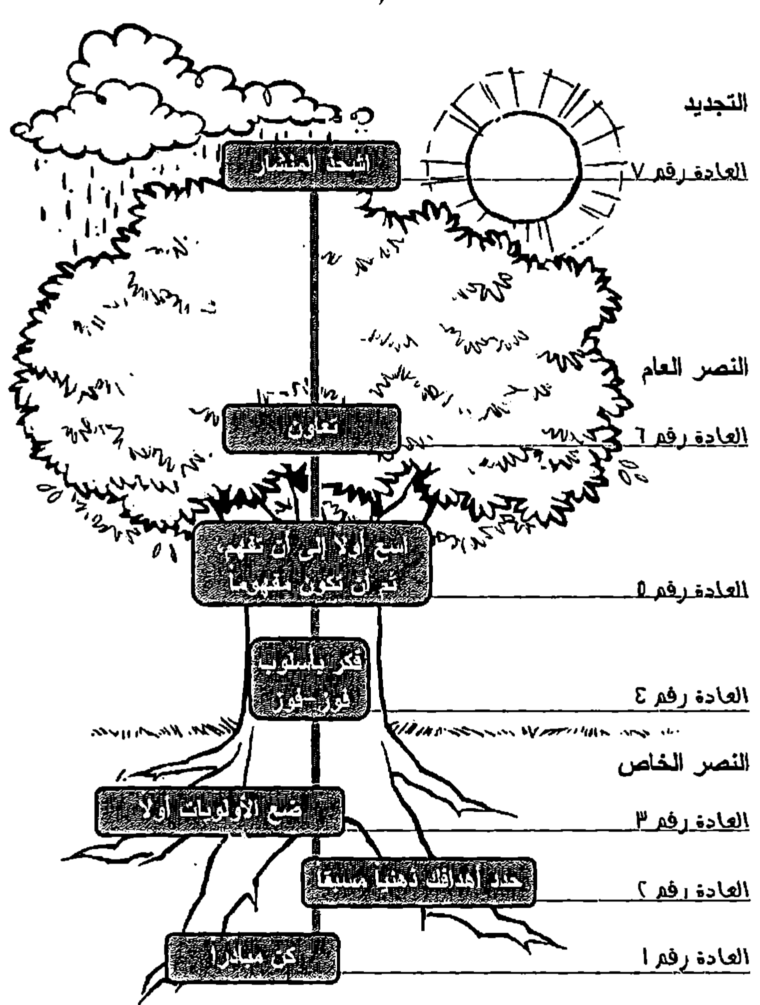
أنصت إلى الناس بصدق وإخلاص.

العادة ٦: **تعاون**

اعمل مع الآخرين لتحقيق المزيد.

العادة ٧: **اشحذ المنشار**

جدد نفسك بانتظام.



وكما يوضح الرسم التخطيطي السابق، فإن العادات تبنى فوق إحداها الأخرى. العادات ١، ٢، ٣ تتعلق بالسيطرة على الذات. إننا ندعو ذلك "النصر الخاص". والعادات ٤، ٥، ٦ تتناول العلاقات الشخصية والعمل الجماعي. ونحن ندعو ذلك "النصر العام". عليك أولاً أن تحكم السيطرة على ذاتك قبل أن يمكنك أن تصبح لاعباً جيداً في فريق عمل. وهذا هو السبب في أن يأتي النصر الشخصي قبل النصر العام. والعادة الأخيرة -العادة ٧- هي عادة التجديد، وهي تغذي جميع العادات الست الأخرى.

تبدو العادات في غاية البساطة، أليس كذلك؟ ولكن فقط انتظر حتى ترى مدى القوة التي يمكن أن تمتلكها! إحدى الطرق الرائعة لفهم ماهية العادات الـ ٧ هي أن تفهم ما هو عكسها. لذا إليك نقائض العادات الـ ٧، أو:

العادات السبع للمراهقين الأكثر تقصيراً

العادة ١: <u>*تصرفاتك عبارة عن ردود أفعال*</u>

ألقِ اللوم عن جميع مشكلاتك، على أبويك أو مدرسيك، أو أساتذتك الأغبياء، أو جيرانك المزعجين، أو أصدقائك، أو الحكومة، أو أي شيء أو شخص آخر بخلاف نفسك. كن ضحية. لا تتحمل أية مسئولية عن حياتك. تصرف كحيوان. إذا كنت جائعاً، فتناول طعاماً. وإذا صرخ أحدهم في وجهك، فاصرخ في وجهه بدورك. وإذا كنت تشعر بأنك تفعل شيئاً تعرف أنه خطأ، فافعله فحسب.

العادة ٢: <u>*لا تحدد أهدافك ذهنياً مسبقاً*</u>

لا تضع لنفسك خطة. تجنب الأهداف مهما كان الثمن. ولا تفكر أبداً في الغد. ولماذا تزعج نفسك بشأن نتائج تصرفاتك؟ عش اللحظة، ونم في أي مكان، وكن ضائعاً، واحتفل اليوم، فنحن سنموت غداً.

العادة ٣: <u>*ضع الأولويات أخيراً*</u>

أياً كانت الأمور الأكثر أهمية في حياتك، فلا تقم بها حتى تكون قد قضيت وقتاً كافياً في مشاهدة عرض ثان لفيلم تليفزيوني، وتحدثت طويلاً عبر الهاتف، وتجولت بلا نهاية على الإنترنت، وتسكعت ذهاباً وإياباً. ودائماً أجل أعمالك وواجباتك حتى الغد. واحرص على أن تأتي الأمور التافهة قبل الأمور الأكثر أهمية.

العادة ٤ : *فكر بأسلوب فوز-خسارة*

انظر إلى الحياة على أنها منافسة وحشية ضارية. إن رفيقك في الصف يحاول أن ينال منك، لذا فمن الأفضل أن تنال منه أنت أولاً. لا تجعل أي شخص آخر سواك ينجح في أي شيء لأنه -تذكر- إذا نجح، فإنك تفشل. مع ذلك -وإذا بدا الأمر وكأنك على وشك الخسارة- فاحرص على أن تجذب هذا المغفل معك إلى القاع.

العادة ٥ : *اسعَ أولاً إلى التحدث، ثم تظاهر بالإنصات*

لقد ولدت بفم ولسان، لذا استخدمهما. احرص على أن تتحدث كثيراً. عبر واشرح دائماً الجانب الذي يخصك من القصة أولاً. وعندما تتأكد أن الجميع يفهمون آراءك، تظاهر بالإنصات عن طريق الإيماء برأسك وقول "ها ها". أو، إذا كنت بحق تريد آراءهم، فامنحهم أنت إياها.

العادة ٦ : *لا تتعاون*

دعنا نواجه الأمر، إن الأشخاص الآخرين غرباء فقط لأنهم مختلفون عنك. إذاً لماذا تحاول أن تتجاوب وتتعاون معهم؟ إن العمل الجماعي ليس لذوي الذكاء المرتفع. وما دمت دائماً لديك أفضل الأفكار، فإنك في أحسن حال عندما تقوم بكل شيء بنفسك. كن جزيرة وحيدة منعزلة لنفسك.

العادة ٧ : *أرهق نفسك واستنزف قواك*

كن في غاية الانشغال بحياتك بحيث لا تأخذ وقتاً أبداً لتحسين نفسك أو تجديد قواك. لا تذاكر أبداً. لا تتعلم أي شيء جديد. ابتعد عن التدريب وكأنه طاعون. وبالله عليك، تجنب الكتب الجيدة، والطبيعة، أو أي شيء آخر يمكن أن يلهمك شيئاً جديداً.

وكما ترى، فإن العادات المذكورة أعلاه هي وصفات للكارثة. ومع ذلك، فإن الكثير منا ينغمس في ممارستها.. بانتظام (بمن فيهم أنا شخصياً). وبناءً على هذا، فلا عجب أن الحياة يمكن بحق أن تصبح رديئة وبغيضة في بعض الأحيان.

• ما هي العادات بالضبط؟

العادات هي أمور نقوم بها مراراً وتكراراً. ولكننا لا ندرك عاداتنا معظم الوقت. إنها تعمل وتوجهنا أوتوماتيكياً. بعض العادات جيدة، مثل:

- التدريب بانتظام
- التخطيط المسبق
- إبداء الاحترام تجاه الآخرين

وبعضها بغيضة مثل:

- التفكير بسلبية
- الشعور بالدونية والتبعية
- توجيه اللوم للآخرين

وبعضها ليس مهماً بحق، مثل:

- الاستحمام في الليل
- تناول اللبن بالملعقة
- قراءة الصحف والمجلات من النهاية حتى البداية

وبناءً على ماهيتها، فإن عاداتنا إما أن تبنينا وإما أن تحطمنا. إننا نصبح ما نفعله مراراً وتكراراً. ويعبر الكاتب صامويل سمايلز Samuel Smiles عن ذلك بقوله:

ازرع فكرة، وسوف تحصد فعلاً؛

ازرع فعلاً، وسوف تحصد عادة؛

ازرع عادة، وسوف تحصد شخصية؛

ازرع شخصية، وسوف تحصد مصيراً.

ومن حسن الحظ، فإنك أقوى من عاداتك. ولذلك، يمكنك تغييرها. على سبيل المثال، حاول أن تثني ذراعيك. والآن، حاول أن تثنيهما في الاتجاه المعاكس. كيف يبدو هذا؟ غريب للغاية، أليس كذلك؟ ولكن إذا ثنيتهما في الاتجاه المعاكس لمدة ثلاثين يوماً متصلة، لن يبدو الأمر غريباً. بل لن يكون عليك حتى أن تفكر في الأمر بعد ذلك. لقد أصبحت تمارس تلك العادة. في أي وقت، يمكنك أن تنظر إلى نفسك في المرآة وتقول، "هذا الشيء لا يعجبني في نفسي"، ويمكنك أن تستبدل عادة سيئة بأخرى أفضل منها. ليس هذا سهلاً دائماً، ولكنه ممكن دائماً. قد لا تناسبك جميع أفكار هذا الكتاب، ولكنك أيضاً

لست مضطراً إلى أن تكون مثالياً لترى النتائج تتحقق. إن مجرد معايشة بعض العادات الجيدة لبعض الوقت فحسب يمكن أن تساعدك على تحقيق تغيرات في حياتك لم تظن أبداً أنها ممكنة.



العادات السبع يمكن أن تساعدك في:

- التحكم في مسار حياتك
- تحسين علاقاتك مع أصدقائك
- اتخاذ قرارات أكثر ذكاءً
- الانسجام والتعاون مع والديك
- التغلب على الإدمان
- تحديد قيمك ومبادئك والأشياء الأكثر أهمية بالنسبة لك
- إنجاز أعمال أكثر في وقت أقل
- زيادة ثقتك بنفسك
- الشعور بالسعادة
- التغلب على العادات السيئة
- تحقيق التوازن بين المدرسة والعمل والأصدقاء، وكل شيء آخر

نقطة واحدة أخيرة. إنه كتابك هذا الذي بين يديك، لذا استخدمه. أحضر قلمك الرصاص، أو الجاف، أو قلم التحديد واستخدمه. لا تتردد في وضع خط تحت، أو وضع دائرة حول، أو تعليم الأفكار المفضلة لديك. دون ملاحظاتك في هوامش الصفحات. اكتب، أو ارسم. وأعد قراءة القصص التي تلهمك. احفظ الاستشهادات التي تمنحك الأمل. حاول القيام بـ "خطوات الطفل" المذكورة في نهاية كل فصل، والموضوعة بحيث تساعدك على البدء في معايشة العادات على الفور. سوف تحصل على المزيد والمزيد من هذا الكتاب إذا فعلت ذلك. وإذا كنت من ذلك النمط من القراء الذي يحب أن يقفز هنا وهناك داخل الكتب بحثاً عن رسوم وصور ومعلومات مثيرة ومسلية، فلا بأس بذلك مطلقاً. ولكن عند نقطة ما، عليك أن تقرأ الكتاب من البداية حتى النهاية، لأن العادات الـ٧ متتالية ومتتابعة. فإن كل واحدة منها مبنية على الأخرى. العادة ١، تأتي قبل العادة ٢ (وهكذا) وذلك له سبب. إذاً ما رأيك؟ من فضلك أسعدني واقرأ هذا الكتاب!

عناصر جذب تالية

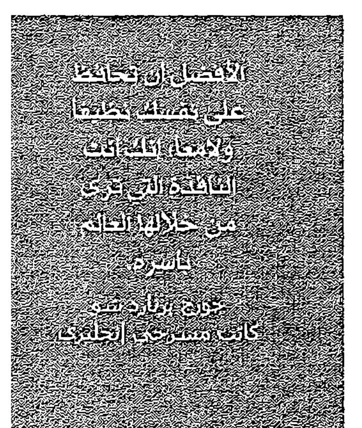
فيما يلي، سوف نلقي نظرة على عشر من أكثر العبارات التي قيلت غباءً. لا يجب أن تفوتك هذه العبارات. لذا واصل القراءة!

نماذج ومبادئ

ما تراه هو ما تحصل عليه

فيما يلي قائمة من العبارات التي قيلت من سنوات عديدة مضت بواسطة خبراء في مجالهم. وفي الوقت الذي قيلت فيه كل عبارة، كانت تبدو عبارة ذكية ومنطقية. ومع مرور الوقت، أصبحت عبارات بلهاء حمقاء.

الاستشهادات العشر الأكثر غباءً على مر العصور:



١٠ "ليس هناك داعٍ لأي شخص أن يمتلك جهاز كمبيوتر في منزله"
كينيث أولسن، رئيس ومؤسس شركة Digital Equipment Corporation، قيلت عام ١٩٧٧.

٩ "الطائرات ما هي إلا ألعاب مسلية لكنها غير ذات قيمة عسكرية"
مارشال فرديناند فوتش، واضع استراتيجيات حربية فرنسي، وقائد القوات الفرنسية مستقبلاً في الحرب العالمية الأولى، قيلت عام ١٩١١.

٨ "(الإنسان لن يصل أبداً إلى القمر) بغض النظر عن التقدمات العلمية المستقبلية".
د. لي دي فورست، مخترع الصمام الإلكتروني المفرغ، وأبو الراديو، قيلت في ٢٥ فبراير ١٩٦٧.

٧ (التليفزيون) لن يكون قادراً على الحفاظ على أي قطاع يجذبه بعد أول ستة أشهر. سوف يشعر الناس بالإرهاق بسرعة من التحديق في صندوق مصنوع من الخشب كل ليلة"
داريل أف. زانوك، رئيس شركة 20th Century-Fox، قيلت في عام ١٩٤٦.

٦ "إننا لا نحب موسيقاهم. مجموعات الجيتارات في طريقها إلى الاندثار"
شركة Decca Recordes في رفضها لفريق البيتلز، في عام ١٩٦٢.

٥ "بالنسبة لمعظم الناس، استخدام التبغ له أثر مفيد"
د. أيان جي. ماكدونالد، طبيب جراح من لوس أنجلوس، كما صرح في مجلة النيوزويك، عدد ١٨ نوفمبر ١٩٦٩.

٤ "هذا الهاتف يحتوي على الكثير جداً من العيوب بحيث لا يمكن التفكير فيه بجدية كوسيلة اتصال. هذا الجهاز لا قيمة له بالنسبة لنا"
مذكرة داخلية في شركة ويسترن يونيون Western Union، عام ١٨٧٦.

٣ "الأرض هي مركز الكون"
بطليموس، عالم الفلك المصري العظيم، في القرن الثاني.

٢ "لا شيء ذو أهمية حدث اليوم".
كتبها الملك الإنجليزي جورج الثالث ملك إنجلترا في الرابع من يوليو ١٧٧٦ يوم إعلان استقلال الولايات المتحدة.

١ "كل شيء يمكن اختراعه، تم اختراعه بالفعل"
شارلز أتش. دويل، مندوب الولايات المتحدة لبراءات الاختراعات، في ١٨٩٩.



بعد قراءتك لهذه العبارات، دعني أعرض عليك قائمة أخرى من العبارات التي قالها مراهقون حقيقيون مثلك تماماً. لقد سمعت مثلها من قبل. وهي في نفس سخافة قائمة العبارات السابقة.

"لا أحد في أسرتي استطاع أن يلتحق بالجامعة من قبل. سوف أكون مجنوناً إذا فكرت أنه باستطاعتي تحقيق ذلك"

"لا فائدة. أنا وزوج أمي لن نستطيع أبداً أن نتفاهم. إننا شخصيتان مختلفتان تماماً"

"أن تكون ذكياً هو شيء عديم القيمة"

"أستاذي يحاول النيل مني"

"إنها جميلة للغاية، أراهن أنها حمقاء"

"لا تستطيع أن تتقدم في الحياة ما لم تعرف الأشخاص المناسبين"

"أنا؟ أصبح نحيفاً؟ هل تمزح؟ إن عائلتي كلها من البدناء".

"من المستحيل أن تحصل على وظيفة جيدة في هذا الزمان لأنه لا يوجد أحد يرغب في توظيف مراهق"

إذاً ما هو النموذج؟

ما الذي تشترك فيه هاتان القائمتان من العبارات؟ أولاً، إنها جميعاً مفاهيم عن حقيقة الأشياء. ثانياً، إنها جميعاً غير دقيقة، أو غير مكتملة، حتى وإن كان هؤلاء الأشخاص الذين قالوها مقتنعين تماماً بأنها صحيحة.

النماذج هي مرادف آخر لكلمة مفاهيم. النموذج هو الطريقة التي ترى بها شيئاً ما، أو وجهة نظرك، أو إطارك المرجعي، أو اعتقادك. وكما لابد وأنك قد لاحظت، فإن نماذجنا غالباً ما تكون بعيدة عن الطريق الصحيح، و-كنتيجة- تصنع حدوداً. على سبيل

المثال، قد تكون مقتنعاً بأنك لا تملك ما يلزمك من أجل الالتحاق بالجامعة. ولكن تذكر أن بطليموس عالم الفلك المصري العظيم كان مقتنعاً أيضاً تماماً بأن الأرض هي مركز الكون.

وفكر في ذلك المراهق الذي يعتقد أنه لا يستطيع أن يتفاهم مع زوج أمه. إذا كان هذا هو نموذجه (أو مفهومه)، فهل من المحتمل أن يستطيع التفاهم بأي حال؟ ليس على الأرجح، لأن هذا الاعتقاد سوف يعوقه عن ذلك.

إن النماذج مثل النظارات. عندما تكون لديك نماذج غير مكتملة عن نفسك، أو عن الحياة على وجه العموم، فإن ذلك يشبه وضع نظارتين بناءً على وصفة طبية خاطئة على عينيك. وهذه العدسة تؤثر على كيفية رؤيتك لكل شيء آخر. وكنتيجة، فإن ما سوف تراه هو ما ستحصل عليه. إذا كنت تعتقد أنك مغفل، فإن هذا الاعتقاد بعينه هو ما سيجعل منك مغفلاً. وإذا كنت تعتقد أن أخاك مغفلاً، فإنك سوف تبحث عن دليل يؤيد اعتقادك، وتعثر عليه، وسيبقى أخوك مغفلاً في نظرك. ومن ناحية أخرى، إذا اعتقدت بأنك ذكي، فإن هذا الاعتقاد سوف يعطي لوناً وردياً متفائلاً لكل شيء تفعله.

أخبرتني ذات مرة مراهقة تدعى كريستي عن مدى حبها لجمال مشهد الجبال. وفي أحد الأيام ذهبت لزيارة طبيب العيون و–لدهشتها– اكتشفت أن نظرها كان أسوأ بكثير مما كانت تظن. وبعد أن وضعت عدساتها الجديدة، أصابها الذهول بسبب جودة رؤيتها. وكما تقول هي: "لقد أدركت أن الجبال والأشجار وحتى اللافتات الموضوعة على جانبي الطريق لها تفاصيل أكثر بكثير مما كنت أتخيل. لقد كان ذلك أغرب شيء صادفته. إنني لم أدرك ما كانت عيناي عليه من سوء حتى عرفت مدى ما كان يمكن أن تكون عليه من جودة". وهكذا تسير الأمور غالباً. إننا لا نعرف ما نفتقده لأننا قد خلطنا النماذج وأفسدناها.

إن لدينا نماذج عن أنفسنا، وعن الآخرين، وعن الحياة على وجه العموم. دعنا نلقي نظرة على كل منها.

- **نماذج عن الذات**

توقف عن القراءة الآن وفكر جيداً في هذا السؤال: هل نماذجك عن ذاتك تساعدك أم تعوقك؟ عندما كانت زوجتي ربيكا في الصف قبل النهائي في مدرسة ماديسون العليا

Madison High School في إيداهو Idaho، تم تمرير ورقة للتوقيع عليها من طلبة الصف لحضور حفل اختيار أجمل طالبة في مدرسة ماديسون. ووقعت ربيكا وكثير من الفتيات الأخريات. ولكن ليندا التي كانت تجلس بجانب ربيكا مررت الورقة دون أن توقع.

وأصرت ربيكا قائلة: "وقعي يا ليندا".

وقالت ليندا: "لا، لا أستطيع أن أفعل ذلك".

وقالت ربيكا: "ما بك؟ هيا، وقعي. سوف تكون متعة".

وقالت ليندا: "لا، حقاً، لست النمط المناسب لمثل هذا الحفل".

قالت ربيكا: "بل إنك النمط المناسب بالتأكيد. أعتقد أنك ستكونين رائعة".

وواصلت ربيكا والفتيات الأخريات تشجيع ليندا حتى وقعت أخيراً.

لم تكن لدى ربيكا أية أفكار عن هذا الموقف في ذلك الوقت. ومع ذلك، وبعد سبع سنوات، تلقت رسالة من ليندا تصف فيها الصراع الداخلي الذي خاضته في ذلك اليوم، وتشكر ربيكا على أنها كانت الشرارة التي ساعدتها على تغيير حياتها. وذكرت ليندا كيف كانت تعاني من صورة سيئة عن نفسها في المدرسة العليا، وكيف أنها صُدِمَت أن ربيكا كانت تعتبرها مرشحة جيدة لحضور الحفل؛ وأنها وافقت أخيراً على التوقيع فقط لكي تتخلص من ربيكا وزميلاتها الأخريات.

قالت ليندا إنها كانت تشعر بعدم ارتياح بالغ بشأن حضور الحفل لدرجة أنها اتصلت بمدير الحفل في اليوم التالي وطلبت منه شطب اسمها من قائمة الحضور، ولكن المدير -مثل ربيكا- أصر على مشاركة ليندا.

ووافقت ليندا، على مضض.

ولكن ذلك كان هو كل ما يتطلبه الأمر. وعن طريق الجرأة على المشاركة في الحدث الذي كان يتطلب أفضل ما في ليندا، بدأت ترى نفسها من منظور جديد. وفي رسالتها، شكرت ليندا ربيكا من أعماق قلبها لما هو في الأساس، نزع العدسات المنحرفة عن عيني ليندا، وإلقاؤها على الأرض وتحطيمها، والإصرار على أن تجرب ليندا زوجاً من العدسات الجديدة.

وذكرت ليندا أنه برغم أنها لم تفز أبداً بلقب أو جائزة واحدة في مثل هذه الحفلات، إلا أنها تغلبت على عقبة أكبر بكثير هي: مفهومها السيئ

عن نفسها. ولأنها قد أصبحت نموذجاً، فإن أختيها الأصغر منها سناً قد شاركتا في هذه الحفلات في السنوات التي تلت ذلك. لقد أصبحت ليندا شيئاً عظيماً في حياة أسرتها.

لقد خاضت ليندا ما يسمى بـ "تحول النموذج". وهذا يعني أنك ترى الأمور فجأة بطريقة جديدة مختلفة، كما لو أنك حاولت لتوك وضع زوج جديد من العدسات فوق عينيك. وتماماً كما يمكن للنماذج الذاتية السلبية أن تفرض علينا حدوداً وقيوداً، فإن النماذج الذاتية الإيجابية يمكنها أن تستخرج أفضل ما فينا، كما توضح القصة التالية عن ابن الملك لويس السادس عشر ملك فرنسا:

خُلِعَ الملك لويس السادس عشر عن عرشه وتم سجنه. وهؤلاء الذين خلعوا الملك عن العرش أخذوا ابنه الصغير (الأمير). لقد فكروا أنه نظراً لأن ابن الملك كان هو وريث العرش، فإذا أمكنهم أن يدمروه أخلاقياً، فإنه لن يدرك أبداً المصير العظيم الجليل الذي قدرته له الحياة ووهبته إياه.



لقد أخذوه إلى مجتمع بعيد، وهناك أخضعوا الغلام لكل شيء فاحش وقذر يمكن أن تمنحه الحياة. لقد عرضوا عليه أطعمة غنية إلى الحد الذي كان سيجعله يتحول سريعاً إلى عبد لشهيته. واستخدموا لغة بذيئة على مسامعه. وعرضوه لإناث فاسقات عاهرات. عرضوه لما هو غير شريف وغير أهل للثقة. لقد كان محاطاً لمدة أربع وعشرين ساعة يومياً بكل شيء من شأنه أن ينحدر بروح الإنسان إلى أسفل سافلين. لقد تعرض الصبي لهذه المعاملة لما يزيد عن ستة أشهر، ولكن الغلام الصغير لم ينحن ولو لمرة واحدة تحت وطأة هذه الضغوط. وأخيراً، وبعد إغراء مكثف، استجوبوه. لماذا لم يخضع نفسه لهذه الأمور، لماذا لم يستسلم؟ تلك الأمور كانت ستمنحه المتعة، وتشبع شهواته، وكلها أمور مرغوبة، وكانت كلها ملكه. وقال الصبي، "لا يمكنني أن أفعل ما تطلبونه لأنني ولدت كي أصبح ملكاً".

لقد تمسك الأمير لويس بهذا النموذج عن نفسه بغاية الشدة بحيث لم يستطع شيء أن يزعزعه. وبمثل هذا السلوك، إذا خضت غمار الحياة مرتدياً عدسات تقول، "يمكنني أن أنجح" أو "أنا مهم"، فإن هذا الاعتقاد سوف يلقي بظلال إيجابية على كل شيء آخر.

وعند هذه النقطة، ربما تتساءل "إذا كان نموذجي عن نفسي منحرفاً تماماً، فما الذي يمكنني عمله لتقويمه؟" إحدى الطرق لذلك هي أن تقضي بعض الوقت مع شخص يؤمن بك ويحاول مساعدتك وتدعيمك. لقد كانت أمي هي هذا الشخص بالنسبة لي. عندما كنت في مراحل النمو الأولى، كانت أمي دائماً تؤمن بي، خاصة عندما كنت أشك في ذاتي. كانت دائماً ما تقول لي عبارات مثل: "شين، بالطبع يجب أن تتقدم لترشيح

نفسك رئيساً للفصل"، و"بالطبع أنت قادر على تجاوز هذه المحنة، إنك أقوى منها". وفي أي وقت كنت أحتاج فيه إلى الثقة والتثبت، كنت ألجأ إلى التحدث مع أمي. وكانت هي تنظف عدسات نظارتي.

اسأل أي شخص ناجح وسوف يخبرك معظمهم أن لديهم شخصاً يؤمن بهم. أستاذ، أو صديق، أو والد، أو أخ، أو أخت، أو معلم، أو جد. إن الأمر يتطلب شخصاً واحداً فحسب، ولا يهم بحق من يكون هذا الشخص. لا تتردد في اللجوء إلى هذا الشخص، والحصول منه على الدعم. الجأ إليه من أجل النصح. حاول أن ترى نفسك بنفس الطريقة التي يراك هو بها. وياله من فارق ذلك الذي يمكن أن يصنعه زوج جديد من العدسات! وكما قال أحدهم يوماً ما، "إذا استطعت أن تتعرف على نمط الشخص الذي أرادك الله أن تكونه، فسوف يمكنك أن تنهض وتتقدم ولا تعود أبداً إلى ما كنت عليه".

في بعض الأوقات، قد لا تجد أي شخص تلجأ إليه، وربما يكون عليك أن تكون منفرداً. إذا كان هذا هو الحال معك، فامنح اهتماماً خاصاً للفصل التالي، والذي سوف يمنحك بعض الأدوات البسيطة لمساعدتك في بناء صورتك عن نفسك.

- **نماذج عن الآخرين**

لدينا نماذج، ليس عن أنفسنا فحسب، ولكن عن الأناس الآخرين أيضاً. وتلك النماذج يمكن أن تنحرف أيضاً. إن رؤية الأشياء من وجهة نظر مختلفة يمكن أن تساعدنا على فهم السبب الذي يدفع الآخرين إلى التصرف بالطريقة التي يتصرفون بها.

وإليك هذه القصة التي أخبرتني بها فتاة تدعى بيكي عن تحول نموذجها:

عندما كنت في الصف قبل النهائي في المدرسة العليا، كانت لي صديقة تدعى كيم. لقد كانت لطيفة، ولكن مع مرور العام، أصبح التفاهم والانسجام معها أمراً أكثر وأكثر صعوبة. لقد كانت تشعر بالإهانة بغير داع، وغالباً ما تشعر بالوحدة والإهمال. لقد كانت عصبية المزاج ومن الصعب أن تنسجم معنا. ووصل الأمر إلى أن بدأت أنا وصديقاتي في الإقلال من الاتصال بها. وأخيراً، توقفنا عن دعوتها إلى أي نشاط نقوم به.

وبعد انتهاء هذا العام الدراسي، سافرت لقضاء جزء كبير من الصيف خارج المدينة، وعندما عدت، كنت أتحدث إلى إحدى صديقاتي المقربات للاطلاع على كل الأخبار التي فاتتني في فترة غيابي. وكانت صديقتي هذه تخبرني بكل الأحداث، والأقاويل، والقصص المختلفة، وهكذا، وفجأة قالت: "آه، هل أخبرتك عن كيم؟ لقد كانت تمر بأوقات عصيبة مؤخراً لأن والديها على وشك الطلاق بعد خلافات حادة بحق. وهي تأخذ الأمر بمعاناة حقيقية".

وعندما عرفت ذلك تغير منظوري بأكمله إلى الأمر. وبعد أن كنت أشعر بالضيق من سلوك كيم، شعرت بفظاعة سلوكي أنا شخصياً. لقد شعرت أنني هجرتها في وقت

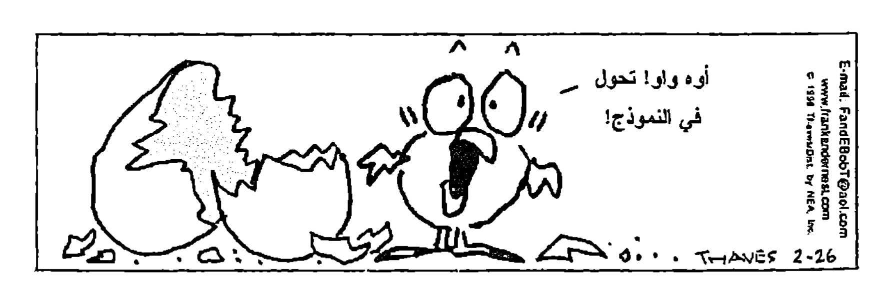
محنتها. وبمجرد أن عرفت تلك المعلومة الصغيرة، تغير موقفي تجاهها تماماً. لقد كانت تلك بحق تجربة تبصيرية جيدة.

وبالتفكير فإن كل ما كان يتطلبه الأمر لتحويل نموذج بيكي عن كيم هو معرفة معلومة واحدة جديدة. إننا غالباً ما نحكم على الناس بدون معرفة كل الحقائق.

وكانت لفتاة تدعى مونيكا تجربة مشابهة:

لقد كنت أعيش في كاليفورنيا حيث كان لدي الكثير من الصديقات المخلصات. ولم أكن أعير اهتماماً لأي شخص ينتقل حديثاً إلى حيث أعيش لأنه كان لدي أصدقائي بالفعل، وكنت أفكر بأن الأشخاص المنتقلين حديثاً يجب أن يتعايشوا مع ذلك بطريقتهم الخاصة. ثم، وعندما انتقلت إلى مدينة جديدة، كنت طفلة جديدة على المكان، وتمنيت لو أن شخصاً ما اهتم بي وجعلني جزءاً من مجموعة من الأصدقاء. إنني أرى الأمور الآن بطريقة مختلفة تماماً. وأعلم كيف يكون الشعور عندما لا يكون لديك أي أصدقاء.

ومن الآن فصاعداً، سوف تعامل مونيكا الصبية المنتقلين حديثاً في منطقتها بطريقة مختلفة تماماً، ألا تعتقد ذلك؟ إن رؤية الأمور من وجهة نظر مختلفة يمكن أن تصنع مثل هذا الاختلاف في مواقفنا تجاه الآخرين.



القصة التالية هي مثال ممتاز للتحول في النموذج من كتاب Reader's Digest (يرويها لنا دان بي. جريلينج):

وجدت صديقة لي، في طريق عودتها إلى جنوب أفريقيا بعد إقامة طويلة في أوروبا، أن لديها بعض الوقت لتقضيه في مطار هيثرو في لندن. قامت صديقتي بشراء فنجان من القهوة، وعلبة صغيرة من الكعك والحلوى، وتهادت -محملة بالأمتعة- إلى طاولة غير مشغولة وجلست عليها. كانت تقرأ جريدة الصباح عندما لاحظت أن شخصاً ما يندفع نحو طاولتها. ومن وراء جريدتها، أصابها الذهول عندما رأت شاباً أنيقاً مهندم الملابس قد بدأ في تناول كعكاتها. ولم تشأ صديقتي أن تحدث ضجة بغضبها، لذا فإنها مالت إلى الأمام وتناولت كعكة أخرى بدورها. ومضت دقيقة أو بعض دقيقة. وباندفاع شديد، مدت يدها وتناولت كعكة أخرى.

ومع مرور الوقت، كان الاثنان قد انتهيا من الكعك كله فيما عدا واحدة بقيت في العلبة، وكانت صديقتي في غاية الغضب ولكنها ما تزال لا تستطيع حمل نفسها على

التعبير عن غضبها بقول أي شيء. ثم قام الشاب الآخر بقسم الكعكة المتبقية إلى نصفين، ناول أحدهما إلى صديقتي، وتناول النصف الآخر ثم انصرف.

وبعد مضي بعض الوقت، عندما تم استدعاء صديقتي عن طريق نظام النداء على الجمهور لركوب الطائرة، كانت لا تزال حانقة غاضبة. تصور ما شعرت به من إحراج عندما فتحت حقيبة يدها ووجد بداخلها علبة الكعك الخاصة بها. لقد كانت هي تأكل كعك ذلك الشاب.

فكر في شعور هذه السيدة تجاه الشاب الأنيق قبل أن تتبين الحقيقة: "يا له من شاب وقح عديم اللياقة".

ثم تصور مشاعرها بعد ذلك: "يا له من أمر محرج! كم كان لطيفاً منه أن يتقاسم كعكته الأخيرة معي!".

إذاً، ما هو الغرض من هذا؟ إنه ببساطة أن نماذجنا غالباً ما تكون غير مكتملة، غير دقيقة، أو مشوشة ومتداخلة تماماً. لهذا لا يجب علينا أن نتسرع في إصدار الأحكام، أو في تكوين آراء نهائية قاطعة عن الآخرين، أو عن أنفسنا تحديداً، فمن وجهات نظرنا المحدودة القاصرة، نادراً ما نرى الصورة الكاملة، أو نحصّل على جميع الحقائق.

وبالإضافة إلى ذلك، يجب علينا أن نفتح عقولنا، وقلوبنا للمعلومات، والأفكار، والآراء الجديدة، وأن نكون مستعدين لتغيير نماذجنا عندما يكون من الواضح أنها خاطئة.

والأكثر أهمية، من الواضح أنه إذا كنا نرغب في أن نحدث تغيرات كبيرة في حياتنا، فإن الأساس هو أن نغير نماذجنا، أو العدسات التي من خلالها نرى العالم. غير العدسات وسوف يلي ذلك تغير في كل شيء آخر.

إذا أمعنت النظر، فسوف تجد أن معظم مشكلاتك (في العلاقات، أو المواقف، أو صورتك عن نفسك) هي نتيجة مباشرة لنموذج أو نموذجين مشوشين. على سبيل المثال، إذا كانت لديك علاقة سيئة مع والدك -مثلاً- فالأرجح هو أن كلاً منكما لديه نموذج منحرف عن الآخر، قد تراه أنت على أنه على غير اتصال على الإطلاق مع العالم الحديث المعاصر، أما هو فقد يراك على أنك صبي فاسد مزعج لا تحمل له أي مشاعر بالامتنان. وفي الحقيقة، فإن كلاً من هذين النموذجين هو على الأرجح نموذج غير كامل، وكلاهما يعوقانكما عن تحقيق تواصل حقيقي فعال.

وكما سترى، فإن هذا الكتاب سوف يواجه الكثير من نماذجك، ويساعدك -كما نأمل- في تكوين نماذج أكثر دقة واكتمالاً. لذا، كن مستعداً.

- **نماذج عن الحياة**

بالإضافة إلى امتلاكنا نماذج عن أنفسنا وعن الآخرين، فإن لدينا أيضاً نماذج عن العالم على وجه العموم. يمكنك عادة أن تعرف ما هو نموذجك عن طريق سؤال نفسك، "ما هي القوة الدافعة لحياتي؟"، "ما الذي أقضي وقتي في التفكير فيه؟"، "ما أو ماذا يسيطر على تفكيري؟" وأياً كان الشيء الأكثر أهمية بالنسبة لك، فإنه سوف يصبح نموذجك، أو عدساتك، أو -كما يروق لي أن أسميه- مركز حياتك. وتشتمل بعض مراكز الحياة الأكثر شيوعاً لدى المراهقين على الأصدقاء، والممتلكات، والمدرسة، والوالدين، والرياضات /الهوايات، والأبطال، والأعداء، والذات، والعمل. وكل من هذه المراكز له نقاط إيجابية جيدة، ولكنها جميعاً غير مكتملة بطريقة ما أو بأخرى، وكما سوف أوضح لك، فإنها سوف تضللك وتربكك إذا جعلت حياتك تتركز حولها. ومن حسن الحظ، فإن هناك مركزاً واحداً يمكنك دائماً أن تعتمد عليه. وسوف ندخره حتى النهاية.

التركيز على الأصدقاء

ليس هناك ما هو أفضل من الانتماء إلى مجموعة كبيرة من الأصدقاء، وليس هناك ما هو أسوأ من الشعور بالوحدة والانعزال. إن الأصدقاء مهمين ولكن لا يجب أبداً أن يصبحوا مركزاً لحياتك. لماذا؟ حسناً، إن مشاعرهم متقلبة. ومن حين إلى آخر يصبحون زائفين. وأحياناً يتحدثون عنك من وراء ظهرك، أو يقيمون علاقات صداقة جديدة وينسون صداقتك، ولديهم تقلبات مزاجية حادة، ثم أنهم ينتقلون أحياناً للعيش في مكان آخر.

وبالإضافة إلى ذلك، إذا ركزت هويتك على امتلاك الأصدقاء، وعلى أن تحظى بالقبول والشهرة، فإنك قد تجد نفسك تساوم على مبادئك، أو تغيرها مع نهاية كل أسبوع لتؤدي خدمة لأصدقائك.

وصدق أو لا تصدق، سوف يأتي اليوم الذي لا يكون فيه الأصدقاء هم أعظم الأشياء في حياتك. أثناء دراستي في المدرسة العليا، كانت لدي مجموعة هائلة من الأصدقاء. كنا نفعل كل شيء معاً، كنا نسبح معاً في مياه غير شرعية، ونلتهم الطعام بأيدينا، ونتزلج على الماء في الظلام، ونفعل كل ما تستطيع أن تتخيله، وما لا تستطيع. لقد أحببت هؤلاء الرفاق، وشعرت بأننا سنظل أصدقاء إلى الأبد.

وبعد التخرج من المدرسة العليا والانتقال، شعرت بالدهشة -رغم ذلك- من ندرة عدد المرات التي أصبحنا نرى فيها بعضنا الآخر. إننا نعيش متباعدين، وتلتهم أوقاتنا علاقات، وصداقات، ووظائف، وعائلات، ومشاغل أخرى جديدة. وكمراهق، ما كنت أبداً أستطيع أن أفهم ذلك.

احتفظ بأكبر عدد يمكنك من الأصدقاء، ولكن لا تبنِ حياتك عليهم. إنه أساس غير مستقر.

التركيز على الأغراض

أحياناً نرى العالم من خلال ممتلكاتنا أو "أغراضنا". إننا نعيش في عالم مادي يعلمنا أن "الفائز هو من يموت وقد جمع الكثير من الممتلكات أو الأغراض". يجب علينا أن نمتلك أسرع سيارة، وأفخم ملابس، وأحدث جهاز ستريو، وأفضل تسريحة شعر، والأشياء الكثيرة الأخرى التي يفترض أن تجلب لنا السعادة. والممتلكات تتجسد أيضاً في صورة الألقاب، والإنجازات، مثل زعيم المشجعين، قائد فريق اللعبة، صاحب خطبة الوداع في حفل التخرج، ممثل الطلاب، أو رئيس التحرير.

ليس هناك ما يسوء في عملية الإنجاز والاستمتاع بالأغراض. ولكن لا يجب أبداً أن نجعل حياتنا مرتكزة على أشياء أو أغراض ليس لها في النهاية أية قيمة دائمة. إن ثقتنا يجب أن تكون نابعة من داخلنا وليس من الخارج؛ من جودة وصدق قلوبنا، وليس من كم الأشياء التي نمتلكها. على أية حال، ذاك الشخص الذي يموت وقد جمع الكثير من الممتلكات... لن يعود إلى الحياة.

> إذا كنت أنا هو ما أمتلكه، فمن أكون أنا إذا فقدت ما أمتلكه؟
> مجهول

لقد تعرفت ذات مرة على فتاة كانت تمتلك أجمل وأغلى خزانة ملابس رأيتها في حياتي. نادراً ما كانت ترتدي نفس الثوب مرتين. وبعد أن بدأت أعرفها بصورة أفضل، بدأت ألاحظ أنها تستمد الكثير من ثقتها بنفسها من ملابسها، وكانت تعاني من حالة سيئة فيما يتعلق بمسألة "النظرة المتعالية". لقد كان يبدو أنها في أي وقت تتحدث فيه إلى فتاة أخرى، تنظر إليها من أعلى إلى أسفل بنظرة فاحصة لترى ما إذا كان ثوبها في مثل جمال الثوب الذي ترتديه، وهو الأمر الذي كان يسمها دائماً بعقدة العظمة. لقد كانت حياتها مركزة على الأغراض والممتلكات، وهذا ما أبعدني عنها بشدة.

لقد قرأت ذات مرة مقولة تعبر عن ذلك بطريقة أفضل مما أستطيع أنا: "إذا كنت أنا هو ما أمتلكه، فمن أكون أنا إذا فقدت ما أمتلكه؟".

التركيز على المدرسة

تركيز الحياة على المدرسة هو أمر شائع بين المراهقين أكثر مما تظن. إليك قصة فتاة تدعى ليزا من كندا تأسف على أن جعلت حياتها مركزة على المدرسة لفترة طويلة للغاية:

لقد كنت شديدة الطموح. وكانت حياتي مركزة تماماً على المدرسة لدرجة أنني لم أستمتع قط بسنوات شبابي. ولم يكن ذلك ضاراً لي فحسب، ولكنه كان نوعاً من الأنانية، لأن كل ما كنت أهتم به هو نفسي وإنجازاتي.

لقد كنت وأنا في الصف السابع أجتهد بشدة وكأنني في سنة التخرج النهائية من الجامعة. لقد كنت أريد أن أصبح جراحة مخ، فقط لأن هذا كان هو أصعب شيء يمكنني أن أفكر في الوصول إليه. كنت أستيقظ في السادسة من صباح كل يوم خلال أيام الدراسة كلها ولا أذهب للنوم قبل الثانية من صباح اليوم التالي، وكل ذلك بغرض الإنجاز.

لقد شعرت أن أساتذتي وزملائي كانوا يتوقعون ذلك مني. وكانوا دائماً ما يصابون بالدهشة إذا لم أحصل على درجات ممتازة. وحاول والدى أن يحرراني من هذا الالتزام القاسي، ولكن آمالي الشخصية كانت تتفق مع توقعات أساتذتي وزملائي.

وأنا أدرك الآن أنه كان باستطاعتي إنجاز ما أردته بدون بذل هذا الجهد الفائق، وكان يمكنني أن أستمتع بوقت جيد في هذه الأثناء.

إن تعليمنا أمر حيوي هام لمستقبلنا، ويجب أن يكون أولوية قصوى. ولكن يجب أن نحذر من أن نجعله كل حياتنا كما تطالبنا قوائم النصائح التي يلقي بها عميد الكلية أو المدرسة. إن المراهقين الذين يركزون حياتهم على المدرسة غالباً ما تسيطر عليهم فكرة تحقيق درجات ممتازة لدرجة أنهم ينسون أن الغرض الأساسي من المدرسة هو التعلم، وليس حصد أعلى الدرجات. وكما أثبت آلاف المراهقين، يمكنك أن تؤدي بشكل رائع في المدرسة، وتحافظ –مع ذلك– على توازن صحي جيد في الحياة عموماً.

ونشكر الله على أن أهليتنا كبشر لا تقاس بالدرجات.

التركيز على الوالدان

يمكن أن يكون والداك هما أعظم مصدر حب وإرشاد لك، ويجب عليك أن تحترمهما وتبجلهما، ولكن أن تجعل حياتك مركزة عليهما، والعيش فقط من أجل إرضائهما قبل أي شيء آخر قد يكون كابوساً حقيقياً (ولا تخبر والديك بأنني قلت هذا، وإلا فإنهما ربما ينتزعون منك هذا الكتاب... إنني أمزح فحسب!). واقرأ ما حدث لهذه الفتاة الشابة من ولاية لويزيانا:

لقد ذاكرت بجهد شديد طوال الفصل الدراسي، وكنت أعرف أن والديّ سوف يسعدان بذلك، وحصلت على تقدير ممتاز في ست مواد، وجيد جداً في واحدة، ولكن كل ما استطعت أن أراه في عيونهما هو خيبة الأمل. كل ما كانا يريدانٍ معرفته هو لماذا لم يكن التقدير الجيد جداً ممتازاً بدوره. لقد كان كل ما استطعت أن أفعله هو أن أمنع نفسي عن البكاء. ما الذي كانا يريدانه مني؟

كانت تلك هي السنة الثانية لي في المدرسة العليا، ولقد قضيت السنتين التاليتين في محاولة أن أجعلهما يفخران بي. مارست رياضة كرة السلة، وودت لو أمكنهما أن يشعرا بالفخر، ولكنهما لم يأتيا ليراني وأنا ألعب أبداً. كان اسمي دائماً في سجل الشرف في كل فصل دراسي، ولكن بعد وهلة أصبح تقدير الامتياز في جميع المواد بالنسبة لهما ليس أكثر من شيء متوقع. كنت سأصبح مدرسة في الكلية، ولكن لم تكن هناك أموال للإنفاق على هذا، وشعر والداي أنني سأكون في حال أفضل بدراسة شيء آخر، وهذا ما فعلته.

كل قرار كنت أتخذه كان دائماً مسبوقاً بمثل هذه الأسئلة. ما الذي يريدني أبي وأمي أن أفعله؟ هل سيشعران بالفخر؟ هل سيحبانني؟ ولكن أياً كان ما كنت أفعله، فإنه لم يكن أبداً جيداً بما فيه الكفاية. لقد جعلت حياتي كلها ترتكز على الأهداف والآمال والطموحات التي كان والداي يعتقدان أنها جيدة، ولم يجعلني هذا أشعر بالسعادة. لقد عشت حياتي لإرضاء والدي لفترة طويلة للغاية حتى أنني شعرت بعدم السيطرة على ذاتي. شعرت أنني بلا قيمة، بلا فائدة، وبلا أهمية.

أخيراً أدركت أن رضا والديّ لن يأتي أبداً، وأنني إن لم أتخذ قراراتي وأعيش حياتي، فإنني سوف أدمر نفسي. لقد كنت بحاجة إلى أن أجد مركزاً حقيقياً، خالداً، لا يتغير، مركزاً لا يستطيع أن يصرخ أو يرفض، أو ينتقد. لذا فقد بدأت أعيش حياتي الخاصة، وفقاً للمبدأ الذي اعتقدت أنه سوف يجلب لي السعادة، مثل الأمانة (مع نفسي ومع والديّ)، والإيمان بحياة أكثر سعادة، والأمل في المستقبل، والإيمان بذاتي. في البداية، كان عليّ -نوعاً ما- أن أتظاهر بأنني قوية، ولكن -مع الوقت- أصبحت قوية بالفعل.

أخيراً، اندفعت في الحياة بنفسي بقوة، وتشاجرت مع والديّ، ولكن ذلك جعلهما يرانني على حقيقتي، ولقد اعتذرا عن كل الضغوط التي وضعاها فوق كاهلي، وعبرا عن حبهما لي. لقد كنت في الثامنة عشر من عمري قبل أن أسمع أبي يقول للمرة الأولى: "إنني أحبك يا بنيتي"، وكانت تلك أروع كلمات سمعتها في حياتي كلها، وكانت تستحق الانتظار. إنني ما زلت أهتم بآراء والديّ، ومازلت أتأثر بوجهات نظرهما، ولكنني في النهاية أصبحت مسئولة عن حياتي، وعن تصرفاتي، وقراراتي، وأحاول إرضاء نفسي قبل أي شخص آخر.

مراكز أخرى محتملة

قائمة المراكز المحتملة يمكن أن تطول وتطول. والرياضات/الهوايات هي مركز كبير. كم مرة رأينا فيها فارس (جوكي) يركز حياته على الرياضة، ويبني هويته على كونه رياضياً عظيماً حتى يصطدم في النهاية بإصابة تنهي حياته المهنية؟ إن هذا يحدث طوال الوقت. ويعود هذا المسكين إلى محاولة بناء حياته مجدداً من لا شيء. نفس الشيء ينطبق على الهوايات والاهتمامات مثل القراءة، والنقاش، والمسرح، والموسيقى، والنوادي.

وماذا في أن تكون مرتكزاً على بطل؟ إذا بنيت حياتك على نجم سينمائي أو غنائي، أو رياضي شهير، أو سياسي بارع، فما الذي يحدث إذا مات هذا البطل؟ هل ستفعل شيئاً غبياً بحق؟ أم ينتهي بك الحال وراء قضبان السجن؟ أين ستكون إذاً؟

وأحياناً يمكننا حتى أن نركز حياتنا على عدو، ونبنيها على كراهية شخص ما، أو مجموعة، أو فكرة، مثل كابتن هوك الذي تركز وجوده كله على كراهية بيتربان. غالباً ما يكون هذا هو الحال داخل العصابات. وياله من مركز منحرف!

وأحد المراكز الشائعة الأخرى هو مركز الذات، أو التفكير بأن العالم بأسره يدور في فلكك أنت ومشكلاتك. وغالباً ما يتسبب هذا في أن تكون قلقاً للغاية بشأن وضعك الخاص لدرجة أنك تنسى هموم وجراح كل من حولك.

وكما ترى، فإن كل هذه المراكز، وكثير غيرها من مراكز الحياة لا تمنح الاستقرار الذي نريده جميعاً في الحياة. إنني لا أقول إنه لا يجب علينا أن نكافح من أجل التميز في شيء ما مثل الرياضة أو المناقشة، أو نكافح من أجل بناء علاقات متميزة مع أصدقائنا أو آبائنا. بل إنه يجب علينا أن نفعل ذلك. ولكنّ هناك خيطاً رفيعاً بين امتلاك عاطفة شعورية تجاه شيء ما، وبين بناء وجودك بأكمله على هذا الشيء. وهذا هو الخيط الذي لا يجب أن نتجاوزه.

التركيز على المبادئ: المركز الحقيقي

في حال بدأت أن تتساءل، هناك مركز ناجح بالفعل. ما هو؟ (اقرع الطبول من فضلك). إنه مركز المبادئ. إننا جميعاً نعرف تماماً آثار قانون الجاذبية. ألقِ كرة إلى أعلى وسوف تنزل إلى أسفل. إنه قانون طبيعي، أو مبدأ. وتماماً كما أن هناك مبادئ تحكم العالم المادي، هناك أيضاً مبادئ تحكم عالم البشر. وتلك المبادئ ليست أمريكية أو صينية أو

غيرها. وهي ليست ملكي أو ملكك. وهي ليست موضوعاً للمناقشة. إنها تنطبق على الجميع، كل شخص، غني أو فقير، فلاح أو أمير، ذكر أو أنثى. وهي لا يمكن أن تباع أو تشترى. إذا عشت حياتك بهذه المبادئ فسوف تتفوق، وإذا عارضتها فسوف تخفق، (إنها قافية من نوع ما، أليس كذلك؟). الأمر بهذه البساطة.

إليك بعض النماذج القليلة: الأمانة مبدأ. الخدمة مبدأ. الحب مبدأ. العمل الجاد مبدأ. الاحترام، والامتنان، والعدل، والاعتدال، والتكامل، والولاء، والوفاء، والمسئولية جميعها مبادئ. وهناك عشرات وعشرات من المبادئ الأخرى. وليس من العسير التعرف عليها. وتماماً كما تشير إبرة البوصلة دائماً إلى الشمال الحقيقي، فإن قلبك سوف يتعرف على المبادئ الحقيقية.

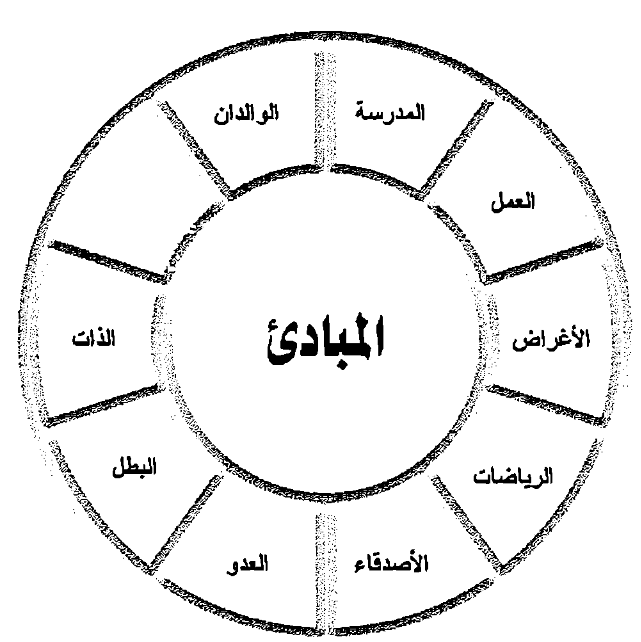
فكر -على سبيل المثال- في مبدأ العمل الجاد. إذا لم تدفع الثمن، فقد يمكنك أن تنجو بدون عقاب لفترة ما، ولكن في النهاية سوف تتوقف لتدفع ثمناً أكبر.

أذكر أنني دُعيت ذات مرة للعب مباراة جولف مع مدربي في الكلية لكرة القدم الذي كان لاعب جولف رائعاً. الجميع، بمن فيهم مدربي، كانوا يتوقعون أنني سأكون لاعب جولف جيداً أيضاً. فلقد كنت -على أية حال- رياضياً جامعياً، وجميع رياضيي الجامعة لابد وأن يكونوا لاعبي جولف متميزين. أليس هذا صحيحاً؟ بل خطأ. وكما تعرف، فلقد أخفقت في لعب الجولف. لقد لعبت الجولف مرات معدودات في حياتي كلها، وما كنت حتى أعرف كيف أمسك المضرب بالطريقة الصحيحة.

كنت عصبياً لشعوري بالخوف من أن يكتشف الجميع مدى السوء الذي كنت عليه في لعب الجولف، وبخاصة مدربي. لذا كنت أتمنى أن أتمكن من خداعه وخداع الجميع ودفعهم إلى الاعتقاد بأنني لاعب جيد. وفي أول حفرة، كان هناك تجمع صغير من الجماهير. وكنت أنا أول من سيبدأ اللعب. لماذا أنا؟ وبينما كنت أتوجه لضرب أول كرة، دعوت الله أن تحدث معجزة، وضربت الكرة. لقد نجحت! إنها معجزة! لست أصدق هذا! لقد ضربت رمية طويلة، مباشرة إلى منتصف الطريق الممهد. واستدرت وابتسمت للجماهير وتصرفت كما لو أنني دائماً ما أضرب الكرة بهذه الطريقة، "أشكركم، شكراً جزيلاً".

لقد خدعتهم جميعاً، ولكنني ما كنت أخدع إلا نفسي حيث كانت هناك ١٧ حفرة أخرى يجب الذهاب إليها. في الواقع، لقد تطلب الأمر حوالي خمس رميات أخرى فقط ليدرك جميع من حولي -بمن فيهم مدربي- أنني مغفل تماماً في لعبة الجولف. ولم يمض وقت طويل حتى كان المدرب يحاول أن يشرح لي كيفية أرجحة مضرب الجولف. لقد افتضحت حقيقتي!

ليس باستطاعتي تزييف قدرتي على لعب الجولف، أو العزف على الجيتار، أو تحدث اللغة الصينية ما دمت لم أدفع الثمن كي أصبح قادراً على ذلك، وكذلك أنت لا تستطيع. ليست هناك اختصارات. العمل الجاد هو مبدأ. وكما يقول لاعب كرة السلة العظيم لاري بيرد في الدوري الأمريكي NBA. "إذا لم تقم بواجبك، فلن تسجل رمياتك الحرة".



المبادئ لا تخفق أبداً

يتطلب الأمر إيماناً عميقاً لكي تعيش بالمبادئ، خاصة عندما ترى أناساً مقربين لديك يسيرون في الحياة بالكذب، والغش، وإشباع الرغبات، والتلاعب، والخداع، وخدمة الذات فحسب. ومع ذلك، فإن ما لا تعرفه هو أن كسر المبادئ دائماً ما تكون عواقبه وخيمة في النهاية.

خذ مثلاً مبدأ الأمانة، أو الصدق. إذا كنت كذاباً كبيراً، فقد يمكنك أن تتقدم لفترة ما دون أن ينكشف أمرك، حتى وإن طالت الفترة لبضع سنوات. ولكن سيكون من الصعب جداً عليك أن تجد كاذباً حقق النجاح على المدى الطويل. وكما وضح سيشل بي. دي ميل في فيلمه الكلاسيكي The Ten Commandments، فإنه "من المستحيل علينا أن نخرق القانون. يمكننا فقط أن نحطم أنفسنا في مواجهة القانون".

وعلى عكس جميع المراكز الأخرى التي تناولناها، فإن المبادئ لن تخذلك أبداً. فإنها لن تتحدث عنك أبداً من وراء ظهرك. وهي لا تنتقل أو تتغير. وهي لا تعاني من إصابات تقضي عليها. وهي لا تلعب لعبة المحاباة أو التفضيل بناءً على لون البشرة، أو نوع الجنس، أو الثروة، أو المقومات الجسدية. إن الحياة المرتكزة على المبادئ هي ببساطة الحياة الأكثر استقراراً، وثباتاً، وهي أساس راسخ يمكنك أن تبني فوقه ما تريد، ونحن جميعاً بحاجة إلى حياة مثل هذه.

ولتفهم جيداً السبب وراء النجاح الدائم للمبادئ، فقط تخيل أن تحيا حياة قائمة على نقائض تلك المبادئ؛ حياة من عدم الصدق، وعدم الأمانة، والتسكع، والتخبط، والانغماس في الملذات، وعدم الامتنان، وعدم الوفاء، والأنانية، والكراهية. لا يمكنني أن أتخيل أي شيء جيد ينتج عن هذه الأشياء. هل يمكنك أنت؟

من المستحيل علينا أن نخرق القانون. يمكننا فقط أن نحطم أنفسنا في مواجهة القانون.
سيشل بي. دي ميل
مخرج سينمائي

وما يدعو للسخرية هو أن وضع المبادئ أولاً هو أساس الأداء بشكل أفضل على مستوى جميع المراكز الأخرى. إذا كنت تحيا بمبادئ خدمة الغير، والاحترام، والحب -على سبيل المثال- فإنك على الأرجح سوف تكتسب مزيداً من الأصدقاء، وتصبح أكثر استقراراً في علاقاتك مع والديك. ووضع المبادئ أولاً، هو أيضاً الأساس في أن تصبح إنساناً ذا شخصية.

اتخذ قرارك منذ اليوم بأن تجعل المبادئ هي مركز حياتك، أو نموذجك. وفي أي موقف تجد فيه نفسك، اسأل، "ما هو المبدأ الذي يتفق مع هذا الموقف؟". وفي أية مشكلة، ابحث عن المبدأ الذي سوف يقدم لها الحل.

إذا كنت تشعر بأنك مرهق ومنهك القوى، وغارق في هموم الحياة حتى أذنيك، ربما كان عليك أن تجرب مبدأ التوازن.

إذا وجدت أنه لا أحد يثق بك، فإن مبدأ الصدق قد يكون هو بالضبط العلاج الذي تحتاج إليه.

في القصة التالية التي يرويها والتر ماكبيك، الإخلاص هو المبدأ الذي يحرك صاحبه:

سقط واحد من أخوين يقاتلان معاً في معسكر فرنسي واحد برصاصة ألمانية. وطلب الأخ الذي نجا من قائده تصريحاً بأن يذهب ليحضر أخيه من الميدان. وقال القائد: "لقد مات على الأرجح، ولا جدوى في أن تخاطر بحياتك لتحضر جثته".

ولكن بعد الكثير من الإلحاح في التوسل وافق الضابط. وبمجرد أن عاد الأخ إلى الخطوط حاملاً أخاه على كتفيه، مات الأخ الجريح. وقال الضابط، "ها قد رأيت، لقد خاطرت بحياتك بلا غاية". ورد الجندي قائلاً، "لا، لقد فعلت ما كان يتوقع مني أن أفعله، وحصلت على مكافأتي. عندما زحفت حتى وصلت إليه، وأخذته بين ذارعي، قال لي: توم، كنت أعرف أنك ستأتي، لقد كنت أشعر أنك ستأتي".

في الفصول التالية، سوف تعرف أن كل عادة من العادات الـ ٧ تقوم على مبدأ أو اثنين أساسيين. ومن هذه المبادئ تستمد هذه العادات قوتها.

كل من هذه العادات تقوم على المبادئ.

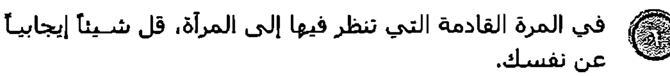
عناصر جذب تالية

فيما يلي، سوف نتحدث عن كيفية أن تصبح غنياً، بطريقة لم تفكر فيها أبداً من قبل على الأرجح. استمر في القراءة!

كلمة عن "خطوات الطفل" أحد الأفلام المفضلة لدى عائلتي هو فيلم What About Bob?، بطولة "بل موراي" و"ريتشارد دريفوس". إنه قصة طبيب جراح مصاب بخلل وظيفي، يعاني من الخوف المرضي، غير ناضج، وصغير العقل يدعى بوب، ولا ينصرف إلى المنزل أبداً، أبداً. وبوب هذا يلازم دائماً د. مارفين، وهو طبيب أمراض نفسية شهير، لا يرغب في شيء أكثر من التخلص من بوب، وأخيراً يعطيه كتاباً كتبه اسمه خطوات طفل Baby Steps. ويخبر د. مارفين بوب بأن أفضل طريقة لحل مشكلاته ليست هي أن يقفز قفز كبيرة جداً مرة واحدة، ولكن فقط أن يسير بـ "خطوات طفل" ليصل إلى أهدافه، ويسعد بوب بذلك! ليس عليه بعد الآن أن يزعج نفسه بشأن كيفية المغادرة إلى منزله عبر الطريق الطويل من مكتب د. مارفين، وهي مهمة شاقة بالنسبة لبوب. وبدلاً من ذلك، فإن عليه فقط أن يسير بخطوات طفل في طريقه إلى خارج المكتب، ومن ثم يسير بخطوات طفل في طريقه إلى المصعد، وهكذا.

لذا، سوف أقدم لك بعض خطوات الطفل في نهاية كل فصل، بدءاً من هذا الفصل. خطوات صغيرة، سهلة يمكنك اتخاذها فوراً لمساعدتك في تطبيق ما قد تكون قرأته لتوك. وبرغم صغرها، فإن هذا الخطوات قد تصبح وسائل مؤثرة لمساعدتك في تحقيق أهدافك الأكبر. إذاً، هيا مع بوب (لقد أصبح بحق جديراً بأن تحبه بشدة إذا وافقت على حقيقة أنه لا يمكنك أن تصافحه) واتخذ بعض خطوات الطفل.



١ في المرة القادمة التي تنظر فيها إلى المرآة، قل شيئاً إيجابياً عن نفسك.



٢ أظهر التقدير لوجهة نظر شخص ما اليوم. قل شيئاً مثل، "عظيم، تلك فكرة رائعة".



٣ فكر في نموذج قاصر قد يكون لديك عن نفسك، مثل: "أنا لست ودوداً"، والآن، افعل شيئاً يناقض تماماً هذا النموذج.



٤ فكر في شخص تحبه، أو صديق مقرب كان يتصرف بغرابة مؤخراً. فكر فيما قد يكون سبباً أدى به إلى التصرف بهذه الطريقة.



٥ عندما لا يكون لديك شيئ تفعله، فما ذلك الشيء الذي يشغل تفكيرك؟ تذكر أنه أياً كان الشيء الأكثر أهمية بالنسبة لك فإنه سوف يصبح نموذجك، أو مركز حياتك.

ما الذي يشغل وقتي وطاقتي؟ ....



٦ القاعدة الذهبية تسيطر! ابدأ اليوم في معاملة الآخرين كما تحب أن يعاملوك. لا تفقد صبرك، أو تشكو، أو تتذمر، أو تسب شخصاً آخر، إلا إذا كنت ترغب في نفس المعاملة من الآخرين.



٧ اعثر، في وقت قريب، على مكان هادئ يمكنك أن تكون فيه وحدك. فكر في أكثر الأمور أهمية لديك.




٨ أنصت بعناية إلى ما تستمع إليه مراراً وتكراراً. حاول أن تقيم ما إذا كان هذا الذي تستمع إليه يتفق مع مبادئك التي تؤمن بها أم لا.



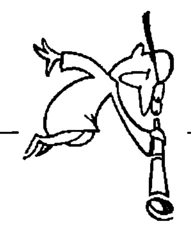
٩ عندما تؤدي بعض أعمالك في المنزل، أو تواصل العمل في المكتب ليلاً، جرب تطبيق مبدأ العمل الجاد. ابذل بعض الجهد الإضافي وأنجز أعمالاً أكثر من المتوقع.



١٠ في المرة القادمة التي تواجه فيها موقفاً عسيراً، ولا تعرف ما الذي يجب عليك فعله، اسأل نفسك: "ما المبادئ التي يجب أن أطبقها (الصدق، الأمانة، الحب، الوفاء، الإخلاص، العمل الجاد، الصبر)؟". والآن، اتبع المبدأ الذي اخترته ولا تنظر إلى الوراء.

الجزء الثاني

النصر الخاص



حساب البنك الشخصي

البدء بنفسك

العادة ١: كن مبادراً

انا القوة

العادة ٢: حدد أهدافك ذهنياً مسبقاً

تحكم في مصيرك الخاص والا سيتحكم فيه شخص اخر

العادة ٣: ضع الأولويات أولاً

قوة "سافعل" وقوة "لن افعل"

حساب البنك الشخصي

البدء بنفسك

قبل ان تفوز في أي من ميادين المنافسة العامة في الحياة، يتحتم عليك أولاً أن تنتصر في معاركك الخاصة داخل نفسك. كل التغيير يبدأ من عندك. لن انسى أبداً كيف تعلمت هذا الدرس.

"ماذا دهاك؟ إنك تخيب أملي. أين شين الذي عرفته ذات يوم في المدرسة العليا؟ هل ترغب حتى في أن تظل في الملعب؟" هكذا صرخ مدربي غاضباً في وجهي.

أجبت مصدوماً وقلت: "نعم، بالطبع".

"حسناً، اصنع تغييراً إذاً. إنك تلعب وكأنك لا ترغب في ذلك، وكأن قلبك ليس في موضعه. من الأفضل أن تستجمع شتات نفسك، وإلا فإن من يلعبون في مركز الظهير الرابع ممن هم أصغر منك سناً سوف يتفوقون عليك، ولن يكون لك مكان هنا".

لقد كان ذلك في السنة الثانية لي في جامعة Brigham Young خلال معسكر كرة قدم قبل بدء الفصل الدراسي. بعد تخرجي من المدرسة العليا، كنت مرشحاً من قبل العديد من الجامعات، ولكنني اخترت تلك الجامعة لأنه كان لديهم تقليد بأن يخرج من عندهم اللاعبون الأكثر شهرة في أمريكا كلها في مركز الظهير الرابع مثل جيم ماكماهون، وستيف يونج، وكلاهما قاد فريقه لتحقيق انتصارات ساحقة. وبرغم أنني كنت الثالث في ترتيب أفضل من يلعبون في مركز الظهير الرابع في هذا الوقت، إلا أنني كنت أرغب في أن أكون الأفضل في أمريكا!

> إنني أبدأ بذلك الرجل الذي أراه في المرآة، إنني أطلب منه أن يغير أساليبه، وليست هناك رسالة يمكن أن تكون أكثر وضوحاً من هذه، إذا كنت ترغب في أن تجعل من العالم مكاناً أفضل، فألق نظرة على نفسك، ثم اصنع تغييراً.
>
> Man In The Mirror
>
> أغنية "سيدا جاريت" و"جلين بالارد"

عندما أخبرني المدرب بأنني كنت "فاشلاً في الملعب"، كان هذا بمثابة صفعة عنيفة على وجهي. والشيء الذي أزعجني بحق هو أنه كان على حق. حتى بالرغم من أنني كنت أقضي

ساعات طوال في التدريب، إلا أنني لم أكن ملتزماً بحق. لقد كان مستواي يتراجع وينحدر، وكنت أعلم هذا.

كان عليّ أن أتخذ قراراً صعباً، كان علي إما أن أعتزل لعب كرة القدم، وإما أن أضاعف التزامي ثلاث مرات. وطوال الأسابيع الكثيرة التالية أشعلت حرباً داخل رأسي، وواجهت العديد من المخاوف والشكوك في الذات. هل كنت أمتلك ما هو ضروري لأكون الظهير الرابع الذي يبدأ المباراة؟ هل أستطيع التعامل مع هذا الضغط؟ هل كنت كبيراً بما يكفي لذلك؟ وقد اتضح لي على الفور أنني كنت خائفاً، خائفاً من المنافسة، خائفاً من أن يتسلط عليّ الضوء، خائفاً من المحاولة، ومن ثم ربما الفشل. وكل تلك المخاوف كانت تعوقني من أن أقدم كل وأفضل ما لدي.

لقد قرأت عبارة رائعة كتبها أرنولد بنيت Arnold Bennett تصف ما قررت في النهاية أن أفعله في هذا المأزق. كتب أرنولد قائلاً: "المأساة الحقيقية هي مأساة الإنسان الذي لا يقوي نفسه ويستجمع شتاتها أبداً في حياته حتى من أجل أكثر الأشياء لديه أهمية وسمواً، والذي لا يصل أبداً إلى أقصى قدراته، والذي لا تطول قامته أبداً أقصى ما يمكن أن تفعل".



المأساة الحقيقية هي مأساة الإنسان الذي لا يقوي نفسه ويستجمع شتاتها أبداً في حياته حتى من أجل أكثر الأشياء لديه أهمية وسمواً، والذي لا يصل أبداً إلى أقصى قدراته، والذي لا تطول قامته أبداً أقصى ما يمكن أن تفعل.

أرنولد بينت

ولأنني لم أستمتع أبداً بالمآسي، فقد قررت أن أستجمع قواي من أجل شيء مهم وسام. لذا فقد التزمت بأن أقدم أفضل وكل ما لدي. قررت أن أتوقف عن التراجع وأبذل أقصى جهد يمكنني. لم أكن أعرف ما إذا كنت سأحصل أبداً على فرصة لأكون الأول في ترتيب من يلعبون في مركزي في الفريق أم لا، ولكن إذا لم أحصل على هذه الفرصة، فسأكون على الأقل قد بدأت في التغير إلى الأفضل.

لم يسمعني أحد أقول: "سوف ألتزم". لم يكن هناك إطراء أو استحسان. لقد كانت ببساطة معركة خاصة خضتها وربحتها داخل عقلي لفترة استمرت عدة أسابيع.

وبمجرد أن أصبحت ملتزماً، تغير كل شيء. بدأت في الحصول على بعض الفرص، وتحقيق بعض التحسينات في الملعب. لقد كان قلبي داخل الملعب، ولاحظ المدربون ما حدث.

وعندما بدأ الموسم، وتعاقبت المباريات واحدة تلو الأخرى، كنت أجلس على مقاعد الاحتياطي. وبرغم ما كنت أشعر به من إحباط، إلا أنني داومت على التدريب بجدية، وواصلت التحسن.

وجاء منتصف الموسم يحمل معه مباراة القمة في هذا العام. كان علينا أن نلعب مباراة على مستوى البلد أمام ٦٥٠٠٠ متفرج. وقبل أسبوع من المباراة، استدعاني المدرب إلى مكتبه وأخبرني بأنني سوف أكون الظهير الرابع الذي يبدأ المباراة. وغص حلقي. ياللروعة! ولا داعي لأن أقول بأن هذا كان أطول أسبوع في حياتي كلها.

وأخيراً جاء يوم المباراة. ومع ضربة البداية كان حلقي في غاية الجفاف، كان يمكنني بالكاد أن أتكلم. ولكن بعد دقائق قليلة استعدت هدوئي ورباطة جأشي وقدت فريقنا إلى تحقيق النصر، بل لقد حصلت على لقب اللاعب الأول في المباراة.

بعد ذلك، هنأني الكثير من الناس على النصر وعلى أدائي في المباراة. كان ذلك رائعاً، ولكنهم لم يفهموا الحقيقة بالفعل.

إنهم لم يعرفوا القصة الحقيقية. لقد ظنوا أن النصر قد تحقق في الملعب في ذلك اليوم أمام عيون الجماهير. أما أنا فأعرف أنه تحقق قبل شهور من ذلك بداخل رأسي عندما قررت أن أواجه مخاوفي، وأتوقف عن التراجع، وأستجمع قواي من أجل حدث هام. كان التغلب على الفريق المنافس تحدياً أكثر سهولة بكثير من التغلب على نفسي. الانتصارات الخاصة تأتي دائماً قبل الانتصارات العامة. وكما يقول القول المأثور، "لقد واجهنا العدو وهو أنفسنا".

- **من الداخل إلى الخارج**

إننا نزحف قبل أن نمشي، ونتعلم الحساب قبل الجبر، ويتحتم علينا أن نصلح من أنفسنا قبل أن نتمكن من إصلاح الآخرين. إذا أردت أن تصنع تغييراً في حياتك فابدأ بنفسك، وليس بوالديك، أو أصدقائك، أو أساتذتك. كل التغيير يبدأ من عندك. إنه من الداخل إلى الخارج، وليس من الخارج إلى الداخل.

وأذكر هنا ما كتبه أحد الحكماء. قال الرجل:

عندما كنت صغيراً وطليقاً، ولم يكن لخيالي حدود،
حلمت بتغيير العالم والوجود؛
وعندما تقدمت في السن والمعرفة،
أدركت أن العالم لن يتغير.
وقررت أن أقصر نظرتي إلى حد ما وأغير بلدي فحسب؛
ولكنها أيضاً بدت غير قابلة للتغيير.
وعندما بدأت سنوات كهولتي، وفي محاولة أخيرة يائسة،
سعيت إلى تغيير عائلتي فقط، هؤلاء المقربين من نفسي،
ولكن، وا أسفاه، ما كانوا أيضاً ليتغيروا.
وها أنا الآن أرقد على فراش الموت مدركاً (ربما للمرة
الأولى) أنه فقط لو كنت قد غيرت نفسي أولاً، لربما كنت
قد غيرت عائلتي بكوني نموذجاً يحتذون به،
وبتشجيعهم ودعمهم لي، ربما كان أمكنني تحسين
بلادي، ومن يدري، ربما كان أمكنني تغيير العالم بأسره.

هذا هو الغرض من هذا الكتاب. التغيير من الداخل إلى الخارج، بدءاً من نفسك. هذا الفصل "حساب البنك الشخصي" والفصول التالية التي تتناول العادات ١، و٢، و٣ تتعامل معك ومع شخصيتك، أو مع النصر الخاص. والفصول الأربعة التالية، "حساب بنك العلاقات"، والعادات ٤، ٥، و٦ تتناول العلاقات، أو النصر العام.

وقبل التعمق في مناقشة العادة١، دعنا نلقي نظرة على كيف يمكنك البدء فوراً في بناء ثقتك بنفسك، وتحقيق النصر الخاص.

حساب البنك الشخصي

إن ما تشعر به تجاه نفسك يشبه حساب البنك. دعنا نسمه حساب البنك الشخصي Personal Bank Account واختصاراً (PBA). وتماماً مثل حساب المدخرات في بنك، يمكنك أن تضيف إيداعات إلى، أو تسحب من حسابك الشخصي في البنك (PBA) عن طريق الأشياء التي تفكر فيها، أو تقولها، أو تفعلها. على سبيل المثال، عندما ألتزم بتعهد قطعته على نفسي، أشعر بسيطرتي على حياتي. إنه إيداع. ومن الناحية

الأخرى، فعندما أخلف عهداً مع نفسي، أشعر بالإحباط وخيبة الأمل، وهذا سحب.

لذا دعني أسألك، ماذا عن حسابك الشخصي في البنك (PBA)؟ ما مدى الثقة والمصداقية التي تمتلكها في نفسك؟ هل أنت غني أم مفلس؟ قد تساعدك الأعراض المدونة أدناه في تقييم موقفك.

أعراض محتملة لحساب شخصي (PBA) معدم

- يمكنك أن تستجيب بسهولة لضغط النظير، أي الرغبة في تقليد الزملاء.
- تصارع مشاعر الكآبة والدونية.
- تهتم بشكل مفرط بآراء الآخرين فيك.
- تتصرف بغطرسة وتكبر كي تستطيع إخفاء مشاعر عدم الأمان.
- تدمر ذاتك عن طريق الانغماس بشدة في الملذات والأنشطة التدميرية.
- تشعر بالغيرة بسرعة، خاصة عندما ينجح شخص مقرب إليك.

أعراض محتملة لحساب شخصي (PBA) وافر:

- تدافع عن نفسك وتقاوم ضغط النظير، وتقليد الزملاء.
- لا يعنيك بشدة أن تصبح مشهوراً.
- ترى الحياة كتجربة عامة إيجابية.
- تثق بنفسك.
- تدفعك الأهداف.
- تسعد بنجاحات الآخرين.

إذا كان حسابك الشخصي منخفضاً، فلا يُصيبك الإحباط بشأن ذلك. فقط ابدأ اليوم في إبداع ما قيمته، دولار واحد، أو ٥ دولارات، أو ١٠ دولارات، أو ٢٥ دولاراً. في النهاية، سوف تستعيد ثقتك بنفسك. إيداعات صغيرة على مدار فترة طويلة من الزمن هي الوسيلة لإثراء حسابك البنكي الشخصي (PBA).

استطعت بمساعدة مجموعات متعددة من المراهقين، تأليف قائمة من ستة إيداعات أساسية يمكن أن تساعدك في بناء حسابك الشخصي. وبالطبع، فإن لكل إيداع يوجد سحب مساوٍ ومضاد.

إيداعات الحساب البنكي الشخصي	سحوبات الحساب البنكي الشخصي
حافظ على وعودك لنفسك	اخلف وعودك الشخصية
قدم بعض تصرفات اللطف والكرم	التزم بالتصرفات التي اعتدت عليها
كن مهذباً ورفيقاً مع نفسك	عنف نفسك ووبخها
كن صادقاً وأميناً	لا تكن صادقاً ولا أميناً
جدد قواك وأنعش نفسك	أرهق نفسك واستنزف قواك
اعتن بمواهبك	أهمل مواهبك

- **حافظ على وعودك لنفسك**

هل كان لديك أبداً أصدقاء نادراً ما يفون بوعودهم؟ يقولون إنهم سوف يتصلون بك ولا يفعلون. أو يعدونك بالمرور عليك للذهاب لمشاهدة مباراة وينسون ما وعدوا به. وبعد وهلة، تفقد ثقتك فيهم. تصبح التزاماتهم بلا معنى ولا قيمة. نفس الشيء يحدث عندما تداوم على قطع الوعود لنفسك وخلفها، مثل "سوف أستيقظ في السادسة من صباح الغد"، أو "سوف أنتهي من إنجاز واجباتي فور عودتي إلى المنزل". وبعد وهلة، تفقد ثقتك في نفسك.

يجب علينا أن نتعامل مع التعهدات التي نقطعها لأنفسنا بنفس الجدية التي نتعامل بها مع تلك التي نقطعها لهؤلاء الأشخاص الأكثر أهمية في حياتنا. إذا كنت تشعر بأنك فقدت السيطرة على حياتك، فركز على الشيء الوحيد الذي تستطيع السيطرة عليه؛ نفسك. اقطع لنفسك وعداً وأوف به. ابدأ بتعهدات صغيرة جداً تعرف أنه بإمكانك إنجازها، مثل التعهد بأن تأكل بطريقة أكثر صحية اليوم. وبعد أن تكون قد بنيت بعض الثقة بالنفس، يمكنك عندها أن تسعى وراء الإيداعات الأكثر قيمة، مثل اتخاذ قرار بأن تقطع علاقتك بصديق سيئ، أو عدم مطاردة أخيك بسبب ارتداءه ملابسك الجديدة.

- **قم ببعض التصرفات الكريمة الصغيرة**

أذكر أنني قرأت عبارة قالها طبيب نفسي مضمونها أنك إذا شعرت في أي وقت بالاكتئاب، فإن أفضل شيء تفعله هو أن تقدم صنيعاً لشخص آخر. لماذا؟ لأن ذلك يجعلك

تركز على ما هو خارج نفسك وليس ما هو داخلها. من الصعب أن تشعر بالاكتئاب بينما تؤدي خدمة لشخص آخر. وما يدعو للدهشة هو أن نتيجة مساعدة الآخرين هي أن تشعر أنت بمشاعر رائعة.

أذكر يوماً كنت جالساً فيه في المطار في انتظار قيام رحلتي. كنت متحمساً لأنني كنت أحمل تذكرة من تذاكر الدرجة الأولى. وفي الدرجة الأولى، تكون المقاعد أكثر راحة وأكبر حجماً، والطعام صالحاً للأكل، وركاب الطائرة ظرفاء بحق. في الواقع، لقد كان لدي أفضل مقعد في الطائرة كلها، المقعد ١أ. وقبل الصعود على متن الطائرة، رأيت سيدة شابة تحمل العديد من الحقائب وتمسك بطفل صغير أخذ في البكاء. ولأنني كنت قد انتهيت لتوي من قراءة كتاب يتحدث عن القيام ببعض التصرفات الكريمة العشوائية، سمعت ضميري وكأنه يخاطبني قائلاً: "هيا أيها الوغد، أعطها تذكرتك"، ولقد قاومت هذه الهواجس لوهلة ما، ولكنني استسلمت في النهاية: "عفواً يا سيدتي، ولكن يبدو لي أنه يمكنك الاستفادة من تذكرة الدرجة الأولى هذه أكثر مني. إنني أعرف كم يصبح السفر مع الأطفال أمراً شاقاً. لماذا لا نتبادل التذاكر؟".

"هل أنت واثق من هذا؟"

"نعم. إنني لا أمانع بحق. سوف أقضي معظم وقت الرحلة في العمل على أية حال".

"حسناً، أشكرك كثيراً. هذا كرم بالغ منك"، قالت هذا بينما كنا نتبادل التذكرتين.

وعندما صعدنا إلى الطائرة، تملكتني الدهشة من هذا الشعور الجيد الذي شعرت به عندما رأيتها تجلس على المقعد ١أ. في الواقع، لم يكن المقعد ٢٤ ب – مقعدها– بهذا السوء على الإطلاق، تحت هذه الظروف. وعند مرحلة معينة أثناء الرحلة كنت في غاية الشغف والفضول لمعرفة كيف تسير الأمور معها لدرجة لم أستطع مقاومتها. لذا فقد نهضت من مقعدي، وسرت حتى القطاع الخاص بمقاعد الدرجة الأولى، واختلست النظر من وراء الستار الذي يفصل الدرجة الأولى عن الدرجة الأدنى. كانت هناك هي وطفلها، وكلاهما كان نائماً في المقعد الكبير المريح. وشعرت وكأنني قد أودعت في حسابي الشخصي مليون دولار. يجب عليّ أن أداوم على القيام بهذه الأفعال الكريمة.

تلك القصة اللطيفة التي تقصها مراهقة اسمها تاوني هي مثال آخر عن متعة تأدية خدمة:

هناك فتاة من جيراننا تعيش مع والديها، وهم ليسوا في يسر من الحال. وفي السنوات الثلاثة الماضية، عدما كنت أنمو ولا تعود ملابسي تناسب مقاسي، كنت أنا وأمي نأخذ هذه الملابس لنعطيها إلى تلك الفتاة. كنت أقول عبارات مثل: "لقد فكرت أن هذه الملابس قد تعجبك"، أو "أحب أن أراكِ ترتدين هذه الملابس".

وعندما كانت ترتدي ثوباً أعطيته لها، كنت أعتقد أنه مناسب لها بحق. وكانت هي تقول. "أشكرك كثيراً على الثوب الجديد". وكنت أرد قائلة، "هذا اللون يبدو رائعاً عليك!" لقد حاولت أن أكون رقيقة بحيث لا أجعلها تشعر بمشاعر سيئة، أو أعطيها الانطباع بأنني أفعل ذلك لأنني أعتقد أنهم فقراء. كانت معرفتي بأنني أساعدها على أن تعيش حياة أفضل تجعلني أشعر بمشاعر جيدة.

حاول أن تقول كلمة مرحباً لأكثر الأشخاص الذين تعرفهم وحدة. اكتب ملحوظة شكر إلى شخص صنع اختلافاً في حياتك مثل صديق، أو معلم، أو مدرب. وفي المرة التالية التي تكون فيها في أحد أماكن انتظار السيارات، ادفع الرسوم للسيارة التي تليك. العطاء يعطي الحياة ليس للآخرين فحسب، ولكن لنفسك أيضاً. إنني أحب هذه الكلمات من كتاب The Man Nobody Knows للكاتب بروس بارتون Bruce Barton، التي يشرح فيها هذه الفكرة ببراعة:

يوجد بحران في فلسطين. أحدهما نقي وتسبح فيه الأسماك. وتزين ضفتيه الخضرة، وتنشر عليه الأشجار فروعها، وتمد جذورها العطشة لترتوي من مياهه العذبة النقية.

...إن نهر الأردن يزود هذا البحر بمياه متألقة منهمرة من التلال، لذا فإنه يضحك دائماً مع شروق الشمس. أما البشر فهم يبنون بيوتهم بالقرب من شواطئه، وتبني الطيور أعشاشها، وكل أنماط الحياة تشعر بمزيد من السعادة لأنها تحيا بقربه.

ونهر الأردن يتدفق أيضاً ليصب في بحر آخر في الجنوب.

وهاهنا، لا تحيا الأسماك، ولا تزدهر للشجر أوراق، ولا تسمع للطيور أغنيات، ولا للأطفال ضحكات، ويقف الهواء ساكناً كئيباً فوق مياهه التي لا يشرب منها البشر ولا الحيوان ولا الطيور.

ما الذي يصنع هذا الاختلاف الهائل بين هذين البحرين المتجاورين؟

ليس نهر الأردن، فهو يصب نفس المياه العذبة في كليهما. ولا هي التربة التي تسبح فوقها مياههما. ولا هي البلدان التي تطل عليهما.

الفارق هو أن البحر الأول (المقصود هنا بحيرة طبرية) يتلقى مياه نهر الأردن ولكنه لا يحتفظ بها. فكل قطرة تتدفق إليه تقابلها أخرى تخرج منه. فالعطاء والأخذ يقفان على قدم المساواة.

أما البحر الآخر فهو عنيف قاس، يختزن ما يتلقاه بحقد. ولا جدوى من محاولة إغرائه بدافع من الكرم والعطاء، فكل قطرة يتلقاها يحتفظ بها.

البحر الأول (طبرية) يعطي ويحيا. وهذا البحر الآخر فلا يعطي شيئاً، ولهذا فإن اسمه البحر الميت.

هناك نمطان من البشر في هذا العالم، وهناك بحران في فلسطين.

- **كن رقيقاً ورفيقاً مع نفسك**

أن تكون رقيقاً ورفيقاً مع نفسك هو أمر يعني الكثير. إنه يعني ألا تتوقع من نفسك أن تصبح مثالياً مع صباح الغد. إذا كنت تعاني من تأخر مرحلة النضج، والكثير منا كذلك، فكن صبوراً، وامنح نفسك وقتاً للنمو.

إنه يعني أن تتعلم الضحك على الحماقات التي تأتي بها. لدي صديق لا يكون طبيعياً عندما يتعلق الأمر بالضحك على نفسه، وهو لا يأخذ الحياة بأكثر مما تحتمل من جدية مطلقاً. لقد كنت دائماً أشعر بالدهشة من كيفية اجتذاب هذا الموقف المليء بالتفاؤل والأمل من جانبه لكثير من الأصدقاء.

أن تكون رفيقا يعني أيضاً أن تعفو عن نفسك عندما تفسد أمراً. ومن منا لا يفعل ذلك؟ يجب علينا أن نتعلم من أخطائنا. ولكن لا يجب علينا أن نلعن هذه الأخطاء. إن الماضي هو مجرد ماض. اعرف ما حدث من خطأ ولماذا. قم بعمل الإصلاحات إذا كان يجب عليك ذلك. ثم انسَ الأمر وواصل حياتك. ألقِ بهذا الخطأ إلى ذاكرتك.

تقول ريتا ماي براون: "أحد مفاتيح السعادة هو ذكرى سيئة".

سفينة في البحر لسنوات عديدة تجمع الآلاف من الحيوانات البحرية التي تنضم إلى بعضها في قاع السفينة وتثقلها في النهاية بما لا طاقة لها به، وتصبح تهديداً لأمانها. ومثل هذه السفينة تحتاج أخيراً إلى التخلص مما تحمله من صيد، والطريقة الأكثر سهولة وأقل تكلفة هي أن ترسو على ميناء ذي مياه نقية، خالية من الملح. وبذلك تتحرر الحيوانات البحرية وتصبح طليقة خارج السفينة، ومن ثم تصبح السفينة قادرة على العودة إلى البحر وقد تحررت من ثقلها.

كن دائماً نسخة أولى من نفسك، بدلاً من أن تكون نسخة ثانية من شخص آخر.
جودي جارلاند مطربة وممثلة

هل تحمل أنت حيوانات بحرية في شكل أخطاء، وآلام، وأحزان من الماضي. ربما كان عليك أن تسمح لنفسك بأن تذهب إلى مياه نقية لفترة ما. والتخلص من حملك، وإعطاء نفسك فرصة ثانية قد يكون هو بالضبط الإيداع الذي تحتاجه الآن.

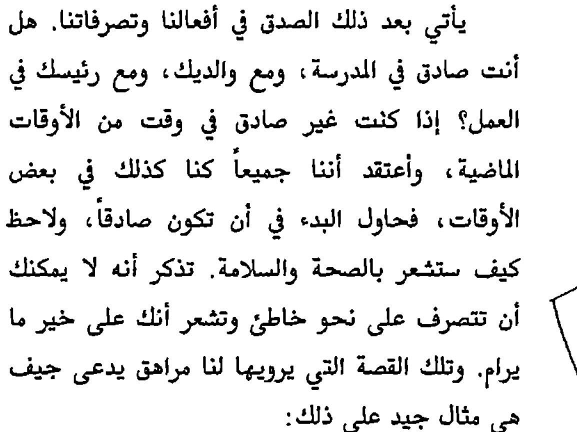
حقاً "أن تتعلم أن تحب نفسك هو أعظم حب في الوجود" كما تقول ويتني هيوستن.

- **كن صادقاً**

لقد بحثت عن كلمة صادق يوماً ما في قاموس المترادفات الخاص بي، وإليك قليلاً من المترادفات التي وجدتها: مستقيم، شريف، غير قابل للإفساد، على خلق، صاحب مبادئ، محب للحقيقة، ثابت، مخلص، وفي، خير، واقعي، حقيقي، طيب، وأصيل. إنها ليست مجموعة سيئة من المترادفات ترتبط بهذه الكلمة، ألا تعتقد ذلك؟

الصدق يتخذ عدة أشكال، هناك أولاً الصدق مع النفس. هل ما يراه الناس منك هو أنت حقاً أم أنك تظهر بصورة زائفة؟ إنني أجد أنه عندما أبدو زائفاً في أي وقت، وأحاول أن أكون شيئاً لست أنا هو، أشعر بعدم الثقة في ذاتي وأقوم بالسحب من حسابي الشخصي. إنني أحب الطريقة التي عبرت بها المطربة جودي جارلاند عن ذلك حين قالت: "كن دائماً نسخة أولى من نفسك، بدلاً من أن تكون نسخة ثانية من شخص آخر".




يأتي بعد ذلك الصدق في أفعالنا وتصرفاتنا. هل أنت صادق في المدرسة، ومع والديك، ومع رئيسك في العمل؟ إذا كنت غير صادق في وقت من الأوقات الماضية، وأعتقد أننا جميعاً كنا كذلك في بعض الأوقات، فحاول البدء في أن تكون صادقاً، ولاحظ كيف ستشعر بالصحة والسلامة. تذكر أنه لا يمكنك أن تتصرف على نحو خاطئ وتشعر أنك على خير ما يرام. وتلك القصة التي يرويها لنا مراهق يدعى جيف هي مثال جيد على ذلك:

في السنة الثانية لي في الكلية، كان هناك ثلاثة طلاب يحضرون معي في فصل مادة الهندسة ولم يكونوا يؤدون بشكل جيد في الرياضيات عموماً. وكنت ماهراً فيها جداً. كنت أتقاضى منهم ثلاثة دولارات عن كل اختبار أساعدهم فيه على النجاح. كانت الاختبارات عبارة عن خيارات متعددة، لذا فقد كنت أكتب الإجابات الصحيحة على ورقة صغيرة وأناولها لهم.

في البداية شعرت أنني أكسب مالاً عن طريق القيام بعمل جيد. لم أكن أفكر كيف أن هذا يمكن أن يؤذينا جميعاً. وبعد فترة أدركت أنه لا ينبغي على أن أفعل ذلك بعد الآن، لأنني لم أكن أساعدهم فعلاً، فهم لم يكونوا يتعلمون أي شيء، وسوف يصبح الأمر أكثر صعوبة عليهم في المستقبل. ولم يكن الغش يساعدني بكل تأكيد.

يتطلب الصدق شجاعة عندما يكون جميع من حولك ينجون بغشهم في الامتحانات، والكذب على آبائهم، والاختلاس في أعمالهم. وتذكر أن كل تصرف صادق هو إيداع في حسابك الشخصي وسوف يحقق لك قوة. وكما يقول القول المأثور، "قوتي هي

قوة عشرة أشخاص لأن قلبي مخلص وصادق". الصدق دائماً هو أفضل سياسة، حتى عندما لا يكون هو الاتجاه العام.

- **جدد نفسك**

عليك أن تأخذ وقتاً لنفسك من أجل التجديد والاسترخاء. إذا لم تفعل، فإنك سوف تفقد حماسك وحيويتك للحياة.

ربما تكون قد شاهدت فيلم The Secret Garden أو الحديقة السرية، والمأخوذ عن كتاب يحمل نفس الاسم. يحكي الفيلم قصة فتاة صغيرة تدعى ماري تذهب بعد موت والديها في حادث لتعيش مع عمها الغني. أما العم فقد فَقَد لذة وحيوية الحياة، وانسحب منها بعد وفاة زوجته منذ سنوات عديدة ماضية. وفي محاولة منه للهروب من ماضيه، فهو الآن يقضي معظم وقته مسافراً إلى الخارج. كان لهذا العم ابن بائس، مريض، ومقيد إلى كرسي متحرك. وكان الفتى يعيش في غرفة مظلمة من القصر الشاسع.

وبعد أن عاشت في هذه الظروف الكئيبة الموحشة لبعض الوقت، اكتشفت ماري حديقة غناء جميلة بالقرب من القصر كانت مغلقة لسنوات. وبعد أن وجدت مدخلاً سرياً، بدأت الفتاة في زيارة الحديقة يومياً لتهرب من المحيط الذي تعيش فيه، وأصبحت الحديقة المكان الذي تأوي إليه، والسر الخاص بها.

ولم يمض وقت طويل قبل أن تبدأ في اصطحاب ابن عمها القعيد إلى الحديقة، ويبدو أن جمال الحديقة قد ألقى بسحره عليه، لأنه قد تعلم المشي مرة أخرى، واستعاد سعادته. وفي أحد الأيام، عند عودة عم ماري المنسحب من إحدى رحلاته، سمع صوت شخص يلعب في الحديقة المحرمة واندفع غاضباً ليرى من يكون هذا. ولدهشته، رأى ابنه، بدون الكرسي المتحرك، رآه يلعب يضحك ويمرح في الحديقة. فاضت من الرجل مشاعر الدهشة والفرح حتى إنه انفجر في البكاء وعانق ابنه لأول مرة منذ سنوات. لقد كان جمال وسحر الحديقة هو ما جمع شمل هذه الأسرة من جديد.

إننا جميعاً بحاجة إلى مكان يمكننا أن نفزع إليه، ملاذ من نوع ما، يمكننا فيه تجديد أرواحنا. ولا يجب بالضرورة أن يكون هذا المكان حديقة مزهرة، أو قمة جبل، أو شاطئاً. قد يكون هذا المكان غرفة نوم، أو حتى الحمام، فقط مكان تكون فيه وحدك. المراهق ثيودور من كندا لديه ملجأه الخاص، وهاك قصته:

في أي وقت أشعر فيه بالضغط والاكتئاب، أو أكون فيه على غير وفاق مع والدي، كنت فقط أذهب إلى البدروم. كانت لدي هناك عصا معقوفة، وكرة، وجدار خرساني عار يمكنني أن أفرغ فيه شحنة الإحباط والغضب. كنت أضرب الكرة لمدة نصف ساعة ثم أعود أدراجي إلى المنزل وقد استعدت هدوئي وحيويتي. لقد أفادني ذلك كثيراً فيما يخص لعبة الهوكي، ولكنه أفادني أكثر في الحفاظ على علاقاتي العائلية.

وإليك أيضاً ما أخبرني به المراهق أريان عن ملجأه. عندما كان يشعر بالاكتئاب الشديد، كان ينسل إلى قاعة الاستماع الكبيرة في مدرسته من باب خلفي. وحده تماماً في قاعة الاستماع الهادئة، المظلمة، الفسيحة، هناك كان يستطيع أن يبتعد عن الصخب، أو يبكي لبعض الوقت، أو يسترخي فحسب.

المراهقة أليسون أيضاً وجدت حديقتها المتفردة الخاصة بها:

مات أبي في حادثة صناعية في عمله عندما كنت صغيرة. وأنا لا أعرف بحق تفاصيل الحادث لأنني كنت دائماً أخشى أن أسأل أمي كثيراً عن هذا الأمر. ربما كان هذا الخوف لأنني قد رسمت في عقلي صورة مثالية عن أبي لا أريد تغييرها. لقد كانت صورته صورة لإنسان نموذجي كان سوف يرعاني ويحميني إذا كان موجوداً. إنه معي طوال الوقت في أفكاري ودائماً ما أتخيل كيف كان سيتصرف ويساعدني إذا كان موجوداً.

وعندما أحتاج إليه بشدة، أذهب إلى أعلى المنزلق في ملعب المدرسة المحلية. كان لدي هذا الإحساس السخيف بأنه لو أمكنني الذهاب إلى أعلى مكان سوف أستطيع أن أشعر به. لذا كنت أتسلق إلى قمة المنزلق وأرقد هناك. أتحدث إليه في أفكاري، ويمكنني أن أشعر به يتحدث إلى عقلي. أريد منه أن يلمسني، وأعلم بالطبع أنه لا يستطيع. إنني أذهب إلى هناك في كل مرة يزعجني فيها أمر ما بحق، وأشركه في أعبائي.

وبالإضافة إلى العثور على مكان تلوذ به، هناك طرق أخرى متعددة لتجديد نفسك وبناء حسابك الشخصي. التدريبات الرياضية يمكن أن تؤدي الغرض، مثل المشي أو الجري أو الضغط. اقترح بعض المراهقين مشاهدة الأفلام القديمة أو عزف الموسيقى، أو الرسم، أو التحدث إلى الأصدقاء الذين يمكنهم رفع حالتك المزاجية. ووجد كثيرون آخرون أن كتابة مذكراتهم تصنع العجائب في مساعدتهم على التغلب على المشكلات والمصاعب.

تتحدث العادة ٧ –اشحذ المنشار– بالكامل عن أخذ الوقت لتجديد وتنشيط جسدك، وقلبك، وعقلك، وروحك. سوف نتناول هذه العادة بمزيد من التفصيل عندما نصل إليها. لذا، استعد.

- **حدد مواهبك**

العثور على موهبة، أو هواية، أو اهتمام خاص، ومن ثم تطويرها يمكن أن يكون أحد أعظم الإيداعات التي يمكنك أن تضيفها إلى حسابك البنكي الشخصي.

لماذا عندما نفكر في المواهب نفكر في تلك المواهب العالية الفريدة "التقليدية"، مثل الرياضة، أو الرسم، أو الفوز بالجوائز المدرسية؟ الحقيقة هي أن المواهب تأخذ أشكالاً متنوعة. لا تكن ضيق الأفق. إنك قد تمتلك براعة في القراءة، أو الكتابة، أو التحدث. وقد تمتلك موهبة في كونك مبدعاً، أو كونك تتعلم بسرعة، أو كونك تحظى بالقبول لدى الآخرين. قد تكون لديك مهارات تنظيمية، أو تخطيطية، أو قيادية. لا يهم أين تكمن موهبتك، سواء كانت في لعبة الشطرنج، أو الكرة، أو المسرح، أو حتى جمع الفراشات، ما دمت تفعل شيئاً تحب القيام به، ولديك موهبة الاستمتاع ببهجته. إنها شكل من أشكال التعبير عن الذات. وكما تؤكد هذه الفتاة -في القصة التالية- فإنها تبني الثقة وتقدير الذات:

قد تموت من الضحك عندما أخبرك بأن لدي موهبة حقيقية وحباً بالغاً للأعشاب. ولست أعني هنا الأعشاب التي يصنع منها التبغ. وإنما أعني الأعشاب والزهور التي تنمو في كل مكان. لقد أدركت أنني كنت أراقبها دائماً، بينما كان الآخرون يرغبون فقط في اجتثاثها.

لذا فقد بدأت في جمعها وحشدها، وأخيراً في صنع صور وبطاقات بريدية ونماذج فنية جميلة منها. وكنت قادرة على إدخال البهجة والسرور على الكثير من الأرواح الحزينة عن طريق هذه البطاقات الشخصية الجميلة. وكثيراً ما يُطلب مني أن أقوم بترتيب الزهور للآخرين، وأن أمنح معرفتي في مجال الحفاظ على النباتات. لقد منحني هذا الكثير جداً من السعادة والثقة، فقط لمجرد معرفتي بأن لدي موهبة خاصة وتقديراً لشيء يتجاهله معظم الناس. ولكن الأمر قد تجاوز ذلك إلى أن فكرت وتساءلت إذا كان كل هذا نابعاً من مجرد أعشاب بسيطة، فما بالك بالمزيد الذي يمكن استخراجه من كل شيء آخر تقريباً في الحياة؟ لقد أصبحت أفكر بمزيد من العمق، لقد أصبحت مستكشفة، وما أنا في الواقع إلا فتاة صغيرة عادية.

أخبرني أخو زوجتي -واسمه برايس- كيف أن تطوير موهبته ساعده على بناء ثقته بذاته، والعثور على مهنة استطاع أن يصنع فيها اختلافاً. وتدور قصته في سلسلة جبال تيتون Teton التي تمتد إلى ارتفاع كبير فوق سهول إيداهو ويومنج. ويبلغ ارتفاع جبل جراند تيتون -الجبل الأعلى من بين قمم جبال تيتون- ١٣,٧٧٦ قدم فوق سطح البحر.

عندما كان برايس صبياً صغيراً، كان لاعب بيسبول نموذجي حتى وقع حادثه المأساوي. بينما كان يلعب ببندقية من عيار BB ذات يوم، أطلق برايس البندقية بطريقة غير مقصودة لتصيبه في عينه. وترك الأطباء الطلقة عيار BB في عينه خوفاً من أن تؤدي الجراحة إلى إفساد رؤيته تماماً.

وبعد عدة شهور، وعندما عاد برايس إلى ممارسة البيسبول، بدأ في الاندفاع بنشاط إلى دوره في اللعب. ولكنه اكتشف أنه فقد عمق ملاحظته، والكثير من رؤية إحدى عينيه ولم يعد باستطاعته تقدير الكرة بعد الآن. يقول برايس، "لقد كنت النجم الأول في العام السابق والآن لا أستطيع حتى ضرب الكرة. لقد كنت مقتنعاً أنني لن أستطيع أبداً أن أفعل شيئاً بعد الآن. لقد كان هذا تدميراً لثقتي بذاتي".

كان الأخوان الكبيران لبرايس ماهرين في العديد من الأشياء، وكان هو يتساءل عما يستطيع أن يفعله الآن في ظل إعاقته الجديدة. ولأنه كان يعيش بالقرب من جبال تيتون، فقد قرر أن يحاول تسلق الجبال. لذا فقد ذهب إلى متجر محلي وابتاع حبلاً من النايلون، وبعض أصابع الطباشير، وبعض الحلقات والرزات التي تثبت في الصخور، وبعض الأدوات الضرورية الأخرى للتسلق. وقام بمراجعة كتب التسلق وعرف كيف يربط العقد، ويعقف ويكبل المعدات، ويهبط باستخدام الأحبال. كانت أول تجربة تسلق حقيقية له هي الهبوط بالأحبال داخل مدخنة منزل أحد أصدقائه. وعلى الفور بدأ في تسلق بعض القمم الصغيرة المحيطة بجبل جراند تيتون.

وأدرك برايس بسرعة أن لديه الموهبة لذلك. فعلى عكس الكثير من زملائه المتسلقين كان جسمه قوياً وخفيف الوزن ويبدو وكأنه خُلق وتشكل نموذجياً من أجل تسلق الصخور.

وبعد التدريب لشهور عديدة، تسلق برايس أخيراً قمة جبل جراند تيتون وحده. واستغرق منه هذا الأمر يومين، وكان تحقيق هذا الهدف أحد العوامل الكبيرة لبناء ثقة برايس بنفسه.

كان من الصعب على زملاء برايس من المتسلقين أن يصلوا إلى القمة، لذا فقد بدأ برايس التدريب وحده. كان يقود سيارته إلى جبال تيتون، ويذهب إلى قاعدة التسلق، ويقوم بتسلق الجبل، ثم ينزل من فوقه. فعل ذلك مراراً وتكراراً حتى أصبح بارعاً فيه. وفي أحد الأيام، قال لـه أحد أصدقائه (واسمه كيم) "مرحى، أعتقد أنه عليك أن تسعى لتحقيق زمن قياسي في تسلق جراند تيتون".

أخبر كيم برايس عن الأمر كله. لقد حقق متسلق جوال يدعى جوك جليدن زمناً قياسياً في تسلق الجراند تيتون حتى قمته والعودة إلى الأرض يقدر بأربع ساعات وإحدى عشرة دقيقة. وفكر برايس، "هذا مستحيل تماماً. أحب أن ألتقي بهذا الشاب يوماً ما". ولكن بينما داوم برايس على القيام بهذه التمرينات، أخذ وقته يتسارع، وداوم كيم على تشجيعه قائلاً: "يجب عليك أن تسعى لتحقيق زمن قياسي. إنني أعلم أنك قادر على ذلك".

وفي إحدى المناسبات، التقى برايس أخيراً بجوك، ذلك الفذ صاحب الرقم القياسي الذي لا يقهر. كان برايس وكيم يجلسان في خيمة جوك، عندما قال كيم -وهو متسلق شهير أيضاً- مخاطباً جوك: "هذا الفتى هنا يفكر في تحطيم زمنك القياسي". وحدق جوك في جسم برايس الذي يزن ١٢٥ رطلاً فقط وأطلق ضحكة عالية مجلجلة وكأنه يقول "عليك أولاً أن تكبر قليلاً أيها القزم الصغير". وشعر برايس وكأنه قد دُمِر ولكنه استجمع شتات نفسه بسرعة. وواصل كيم تثبيته وتأييده بقوله: "يمكنك أن تفعلها، أعلم أنه يمكنك ذلك".

وفي الصباح الباكر من يوم ٢٦ أغسطس عام ١٩٨١، تسلق برايس -حاملاً حقيبة بها زجاجة من البرتقال، وسترة خفيفة- إلى قمة جبل جراند تيتون ثم عاد من هناك في ثلاث ساعات وسبع وأربعين دقيقة وأربع ثوان. وتوقف في هذه الرحلة مرتين فقط: واحدة ليلقي بالحصوات التي تسللت إلى حذائه، والأخرى لكي يوقع على الجدول الموجود على القمة ليثبت أنه وصل إلى هناك. لقد شعر بشعور رائع! لقد حطم الزمن القياسي بالفعل!



وبعد سنوات قليلة، تلقى برايس مكالمة هاتفية مفاجئة من كيم قال له فيها: "برايس، هل عرفت؟ لقد تم تحطيم رقمك القياسي تواً". وبالطبع أضاف قائلاً: "عليك أن تستعيده. أعلم أنه بإمكانك عمل ذلك!". اندفع رجل اسمه كريجتون كنج -والذي كان قد فاز مؤخراً بماراثون Pike's Peak في كلورادو- إلى قمة جراند تيتون وعاد من هناك في ثلاث ساعات وثلاثين دقيقة، وتسع ثوان.

وفي ٢٦ أغسطس عام ١٩٨٣، وبعد عامين من آخر محاولة له مع الجبل، وعشرة أيام من كسر رقمه القياسي، وقف برايس على الأرض المجاورة لقاعدة جبل جراند تيتون مرتدياً حذاءً رياضياً جديداً، ومستعداً ومتلهفاً لكسر رقم كنج القياسي. وكان معه الأسرة، والأصدقاء، وكيم، وحشد من محطة التلفزيون المحلية لتصوير محاولته.

وكما في السابق، كان يعرف أن أصعب جزء في عملية التسلق سيكون هو الجانب الذهني. لم يكن برايس يرغب في أن يكون واحداً من اثنين أو ثلاثة يموتون كل عام أثناء محاولة تسلق جبل جراند تيتون.

يصف الكاتب الرياضي راسيل ويكس Russel Weeks تسلق جراند تيتون كما يلي: "من منطقة الانتظار في سفح الجبل، تواجه تسلق حوالي تسعة أو عشرة أميال في طرق جبلية وعرة متعرجة، عبر واد ضيق منحدر، إلى ركامين من الجليد، ومرتفعين، وهوة تفصل بين قمتين، وتسلق ٧٠٠ قدم من الجدار الغربي من قمة جبل جراند تيتون. إن الصعود والهبوط عمودياً من سفح الجبل إلى القمة ومن ثم العودة هي مسافة تبلغ ١٥٠٠٠ قدم. ويصنف ليت أورتينبرجر Leigh Ortenburger الـ ٧٠٠ قدم الأخيرة وحدها في كتابه Climber's Guide to the Teton Range على أنها تتطلب تسلق لمدة ٣ ساعات".

بدأ برايس في الجري. وبينما كان يصعد لأعلى، وأعلى، وأعلى الجبل، كان قلبه يخفق بشدة، وقدماه تشتعلان. كان التركيز مكثفاً. وبعد أن تسلق الـ ٧٠٠ قدم الأخيرة في اثنتى عشرة دقيقة، وصل إلى القمة في ساعة وثلاث وخمسين دقيقة، ووضع بطاقة تأكيد الوصول تحت إحدى الصخور. لقد كان يعرف أنه إذا كان سيكسر الرقم القياسي الذي حققه كنج، فإن عليه أن يفعل ذلك أثناء الهبوط. كان الانحدار شديداً وحاداً في بعض الأماكن حتى أن بعض خطواته الواحدة كانت تتراوح بين عشرة وخمسة عشر قدماً. وأخيراً تجاوز بعض الأصدقاء الذين أخبروه فيما بعد أن وجهه قد تحول إلى اللون الأرجواني من نقص الأكسجين. وبعض المتسلقين الآخرين أدركوا بوضوح أنه كان يسعى لتحقيق الرقم القياسي لأنهم -عند مروره عليهم- هتفوا قائلين "هيا، هيا".

وسط الفرح والابتهاج، عاد برايس إلى سفح الجبل بركبتين تنزفان دماً، وحذاء ممزق، وصداع رهيب، بعد ثلاث ساعات، وست دقائق، وخمس وعشرين ثانية من رحيله. لقد حقق المستحيل!

انتشرت الأخبار سريعاً وأصبح برايس معروفاً بأنه أفضل متسلق جبال في المنطقة. قال برايس، "لقد أعطاني التسلق هوية. كل شخص يحب أن يكون مشهوراً بشيء ما، وكذلك أنا. لقد منحتني قدرتي على التسلق شيئاً أعمل من أجله، وكانت مصدراً رائعاً لتقدير الذات، وطريقتي الخاصة في التعبير عن نفسي".

واليوم، أصبح برايس مؤسساً ورئيساً لشركة ناجحة للغاية في صناعة حقائب عالية الجودة للمتسلقين. والأكثر أهمية، أن برايس يكسب عيشه عن طريق عمل يحب أن يفعله وماهر فيه استغل فيه موهبته ليسعد حياته وحياة الكثير من الآخرين.

بالمناسبة، ما زال رقم برايس القياسي الأخير صامداً لم يحطمه أحد (الآن، لا تراودك أية أفكار متهورة!). ومازال برايس محتفظاً بعيار BB في عينه.

إذاً يا أصدقائي، إذا كنتم بحاجة إلى جرعة من الثقة، فابدءوا بوضع بعض الإيدعات في حساب البنك الشخصي ابتداءً من اليوم. سوف تشعرون بالنتائج على الفور. وتذكروا أنكم لستم مضطرين لتسلق جبل لوضع إيداع. هناك مليون طريقة وطريقة أخرى أكثر أماناً.

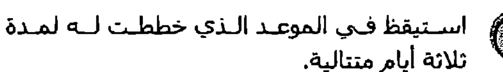
★★★

عناصر جذب تالية

فيما يلي سوف نتحدث عن الأشياء العديدة التي تختلف فيها عن كلبك الأليف. واصل القراءة وستدرك ماذا أعني بذلك!



حافظ على وعودك لنفسك

١ استيقظ في الموعد الذي خططت له لمدة ثلاثة أيام متتالية.



٢ حدد مهمة واحدة سهلة يجب إتمامها اليوم، مثل القيام بغسيل كمية من الملابس المتسخة، أو قراءة كتاب. قرر متى ستؤدي المهمة. والآن، حافظ على كلمتك وأنجز مهمتك.

قم بتأدية بعض الخدمات عشوائياً



٣ في أي وقت من اليوم، اعمل كريم مجهول المصدر، مثل كتابة ملحوظة شكر، أو الإلقاء بالقمامة، أو ترتيب فراش أحد أفراد أسرتك.

٤ انظر حولك وابحث عن شيء يمكنك أن تفعله لتصنع اختلافاً مثل تنظيف منتزه بالقرب من منزلك، أو التطوع للخدمة في مركز لرعاية المسنين، أو القراءة لشخص لا يستطيع القراءة.

حدد مواهبك

٥ دون موهبة ترغب في تطويرها خلال هذا العام. اكتب خطوات محددة لتحقيق هذا الهدف.

الموهبة التي أريد تطويرها هذا العام:..

كيف أحقق هذا الهدف:..

....

....

٦ اكتب قائمة بالمواهب التي تعجبك كثيراً في أناس آخرين.

الشخص: المواهب التي تعجبني:

....

....

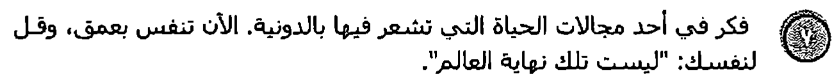
....

....

....

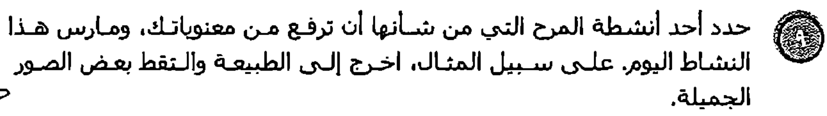
خطوات الطفل

كن رفيقاً مع نفسك


٧ فكر في أحد مجالات الحياة التي تشعر فيها بالدونية. الآن تنفس بعمق، وقل لنفسك: "ليست تلك نهاية العالم".

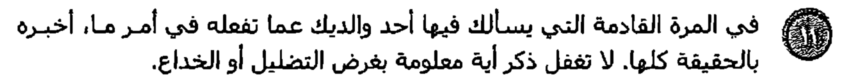

٨ حاول أن تعيش يوماً كاملاً بدون حديث سلبي عن نفسك. في كل مرة تجد فيها نفسك تقلل من شأن ذاتك وتلومها وتوبخها، عليك أن تستبدل ذلك بثلاث أفكار إيجابية عن نفسك.

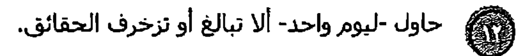
جدد نفسك

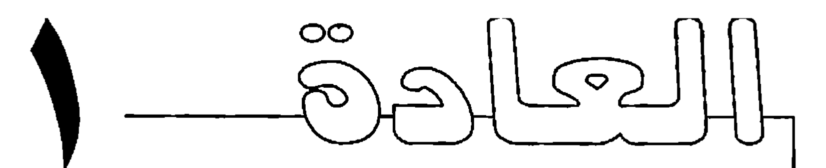

٩ حدد أحد أنشطة المرح التي من شأنها أن ترفع من معنوياتك، ومارس هذا النشاط اليوم. على سبيل المثال، اخرج إلى الطبيعة والتقط بعض الصور الجميلة.


١٠ هل تشعر بالكسل والخمول؟ انهض الآن فوراً واذهب في جولة سريعة حول المبنى الذي تقطنه.

كن صادقاً


١١ في المرة القادمة التي يسألك فيها أحد والديك عما تفعله في أمر ما، أخبره بالحقيقة كلها. لا تغفل ذكر أية معلومة بغرض التضليل أو الخداع.


١٢ حاول -ليوم واحد- ألا تبالغ أو تزخرف الحقائق.



كن مبادراً



أنا القوة

النشأة في منزلي كانت بالنسبة لي معاناة كبيرة في بعض الأوقات. لماذا؟ لأن ابي كان دائماً يجعلني اتحمل المسئولية عن كل أمر من امور حياتي.

في أي وقت كنت أقول فيه عبارة مثل: "أبي، إن أحد أصدقائي يصيبني بالجنون"، كان الرد المألوف تماماً أن يقول أبي: "دعك من هذا ياشين، لا أحد يستطيع أن يصيبك بالجنون إلا إذا سمحت له بذلك. إنه خيارك أنت. أنت تختار أن تكون مجنوناً".

الناس يشعرون بنفس قدر السعادة الذي يفكرون فيه ويختارونه بانفسهم.
أبراهام لينكولن رئيس سابق للولايات المتحدة

أو عندما كنت أقول: "إن مدرس علم الأحياء الجديد فاشل. إنني لن أتعلم منه أبداً أي شيء"، كان أبي يقول: "لماذا لا تذهب إلى المدرس وتطرح عليه بعض الاقتراحات؟ أو غير المدرس. أو أحضر مدرساً خصوصياً إذا استدعى الأمر. إذا لم تتعلم الأحياء ياشين، فهذا خطؤك أنت، وليس خطأ مدرسك".

لم يكن أبي يحررني من المشكلة. كان دائماً ما يواجهني، ويحرص على أنني لا ألوم أي شخص آخر على الطريقة التي أتصرف بها. ولحسن الحظ فإن أمي كانت تسمح لي بتوجيه اللوم لأشخاص وأشياء أخرى عن مشكلاتي، وإلا فكان من الممكن أن أتحول إلى معتوه.

وكنت غالباً ما أصيح في وجه أبي قائلاً: "أنت مخطئ يا أبي! إنني لم أختر أن أكون مجنوناً، ولكن صديقي هذا أصابني، أصابني، أصابني بالجنون. فقط ابتعد عني من فضلك، واتركني وحدي".

أنت ترى، كانت فكرة أبي بأنك مسئول عن حياتك مسئولية تامة دواءً من الصعب علي -كمراهق- أن أبتلعه. ولكن -مع الإدراك مؤخراً- أرى الآن الحكمة وراء ما كان يفعله. لقد أرادني أن أتعلم أن هناك نمطين من الناس في هذا العالم -المبادر، والمستجيب- هؤلاء الذين يتحملون مسئولية حياتهم، وهؤلاء الذين يوجهون اللوم للآخرين؛ هؤلاء الذين يصنعون الأحداث، وهؤلاء الذين تصنعهم الأحداث.

العادة ١ (كن مبادراً) هي مفتاح جميع العادات الأخرى، وهذا هو السبب وراء كونها الأولى. العادة ١ تقول: "أنا القوة. أنا قائد حياتي. يمكنني اختيار موقفي. أنا مسئول عن سعادتي أو تعاستي الشخصية. أنا أوجه مصيري، وليس هو من يوجهني، ولست مجرد مسافر لا سيطرة له على الرحلة أو الطريق".

أن تكون مبادراً هي الخطوة الأولى نحو تحقيق النصر الخاص. هل يمكنك حل تمارين الجبر قبل تعلم الجمع والطرح؟ لن يحدث هذا. نفس الشيء ينطبق على العادات الـ٧. لن تستطيع ممارسة العادات ٢، و٣، و٤، و٥، و٦، و٧ قبل ممارسة العادة ١. هذا لأنه لا شيء آخر يمكن أن يحدث حتى تشعر أنك مسئول عن ومسيطر على حياتك الخاصة. هل يمكن فعلاً أن يحدث شيء بدون ذلك؟ ها...

مبادر أم مستجيب... الخيار لك

لديك -ولدي، ولدينا جميعاً- في كل يوم ما يقرب من ١٠٠ فرصة للاختيار بين أن تكون مبادراً أو مستجيباً. في أي يوم معين، الطقس سيئ، ولا تستطيع العثور على وظيفة، وأخوك يستولي على قميصك، وتخسر ترشيحك لأحد المناصب في المدرسة، وأحد أصدقائك يتحدث عنك من وراء ظهرك بما يسيء إليك، وأحدهم يوجه لك الشتائم، ووالداك لا يسمحان لك بقيادة السيارة (بدون سبب)، وتحصل على مخالفة انتظار خاطئ في أرض الجامعة، وتخفق في أحد الامتحانات. إذاً ما الذي ستفعله حيال كل ذلك؟ هل أنت تمارس عادة الاستجابة برد فعل تجاه هذه الأنماط من الأمور اليومية، أم أنك مبادر؟ الخيار لك. إنه كذلك حقاً. لا يجب عليك أن تستجيب بالطريقة التي يستجيب بها كل شخص آخر، أو بالطريقة التي يعتقد الناس أنه يجب أن تستجيب بها.

كم مرة كنت تقود فيها سيارتك على الطريق، عندما اعترض أحدهم الطريق فجأة أمامك وجعلك تعتصر فرامل سيارتك اعتصاراً؟ ما الذي تفعله؟ هل تندفع في سبابه بغضب وحنق؟ أم تطلق نفير سيارتك استهجاناً؟ أم تسمح لما حدث بأن يفسد عليك يومك؟ أم تفقد السيطرة على أعصابك بطريقة ما أو بأخرى؟

أم أنك فحسب تجعل الأمر يمر؟ وتضحك عليه، وتواصل يومك.

الخيار لك.



الأشخاص المستجيبون أصحاب ردود الأفعال يحددون خياراتهم بناءً على الدافع. إنهم مثل علبة الصودا الغازية الفوارة. إذا هزتهم الحياة قليلاً، ينشأ الضغط، وينفجرون فجأة.

"أنت أيها الغبي الأحمق! ابتعد عن طريقي".

أما المبادرون فيحددون خياراتهم بناءً على القيم والمبادئ. إنهم يفكرون قبل أن يتصرفوا، ويدركون أنهم لا يمكنهم السيطرة على كل شيء يحدث لهم، ولكنهم يمكنهم السيطرة على تصرفاتهم حيال هذا الذي يحدث. وعلى عكس المستجيبين الممتلئين بالغازات الكربونية الفوارة، فإن المبادرين يشبهون الماء. هزهم كما يحلو لك وانزع غطاء الإناء، لا يحدث شيء. لا فوران، ولا فقاعات، ولا ضغط. إنهم هادئون، رابطو الجأش، مسيطرون على أنفسهم وعلى انفعالاتهم.

"لن أسمح لهذا الشخص بأن يغضبني ويفسد يومي".

إحدى الطرق الممتازة لفهم الاتجاه الفكري للشخص المبادر هي أن تقارن بين ردود الفعل المبادرة والمستجيبة في مواقف تحدث دائماً وكل يوم.

المشهد الأول

تستمع مصادفة إلى أفضل صديق لديك يتحدث عنك بما يسئ إليك أمام مجموعة من الأشخاص، وهو لا يعلم أنك تستمع إلى الحوار. منذ خمس دقائق فحسب، كان نفس هذا الصديق يتحدث إليك بكلام لطيف جميل. وتشعر أنت بالأذى والخيانة.

خيارات المستجيب

- توبخ صديقك، ثم تضربه.
- تدخل في حالة من الاكتئاب العميق لأنك تشعر بمشاعر سيئة للغاية تجاه ما قاله.
- تقرر أنه كاذب ومنافق ذو وجهين وتعامله معاملة جافة صامتة لمدة شهرين.
- تنشر عنه شائعات مغرضة سيئة، فلقد فعل معك نفس الشيء من قبل.

خيارات المبادر

- تسامحه وتعفو عنه.
- تواجهه وتشرح له بهدوء ما تشعر به تجاه ما حدث.
- تتجاهل الأمر وتمنحه فرصة أخرى. وتدرك بأن لديه نقاط ضعف مثلك تماماً. وأنك أحياناً تتحدث من وراء ظهره دون أن تقصد فعلياً أي ضرر.

المشهد الثاني

قضيت في عملك في أحد المتاجر ما يزيد عن العام حتى الآن، وكنت خلال هذا العام شديد الالتزام ويمكن الاعتماد عليك. ومنذ ثلاثة أشهر، انضم موظف جديد إلى طاقم العمل. وتم منح هذا الوظف مؤخراً أفضل نوبة عمل يرغبها الجميع وهي بعد ظهر الخميس، وهي نوبة العمل التي كنت تأمل في الحصول عليها.

خيارات المستجيب

- تقضي نصف وقتك تشكو إلى كل شخص يقابلك وإلى الجدران بشأن مدى الظلم في هذا القرار.
- تتفحص الموظف الجديد وتبحث عن كل نقطة ضعف لديه.
- تصبح مقتنعاً بأن مشرفك قد حاك لك مؤامرة وهو يسعى للنيل منك.
- تبدأ في التكاسل والإهمال أثناء نوبتك.

خيارات المبادر

- تتحدث مع مشرفك عن سبب حصول الموظف الجديد على نوبة العمل المفضلة.
- تستمر في أن تكون موظفاً مجداً ومجتهداً.
- تعرف ما الذي يمكنك أن تفعله لتحسين أدائك.
- إذا أدركت أنك في وظيفة لا توفر فرصة للنمو، تبدأ في البحث عن وظيفة جديدة.



- **أنصت إلى لغتك**

يمكنك عادة أن تستمع إلى الاختلاف بين الأشخاص المبادرين وهؤلاء المستجيبين عن طريق نمط اللغة التي يستخدمونها. لغة المستجيبين عادة ما تبدو مثل هذا:

"هذا هو أنا. إنها طريقتي في الحياة". وما يقولونه فعلاً هو: *أنا لست مسئولاً عن الطريقة التي أتصرف بها. لا أستطيع أن أتغير. لقد خلقت لكي أتصرف هكذا.*

"إذا لم يكن رئيسي أحمق، لكانت الأمور قد تغيرت". وما يقولونه فعلاً هو: *إن رئيسي هو سبب كل مشكلاتي، ولست أنا السبب.*

"شكراً جزيلاً. لقد دمرت يومي لتوك". وما يقولونه فعلاً هو: *إنني لست مسيطراً على حالتي المزاجية، إنك أنت من تسيطر عليها.*

"فقط لو أنني في مدرسة مختلفة، ولدي أصدقاء أفضل، وأكسب مزيداً من المال، وأعيش في منزل آخر... لكنت قد أصبحت سعيداً". وما يقولونه فعلاً هو: *إنني لست مسيطراً على سعادتي الشخصية، و"الظروف" هي التي تسيطر. لابد وأن تكون لدي ظروف مختلفة أفضل لأشعر بالسعادة.*

لاحظ أن لغة الاستجابة تأخذ القوة منك وتضعها بين يدي شيء أو شخص آخر. وكما يشرح صديقي جون بيترواي في كتابه What I Wish I'd known in High School، فعندما تكون مستجيباً فإن ذلك يشبه إعطاء شخص آخر أداة التحكم في حياتك وقول: "هاك، غير مزاجي في أي وقت تشاء". أما لغة المبادرة، من الناحية الأخرى، فهي تضع أداة التحكم بين يديك. ومن ثم فإنك تكون حراً في اختيار القناة التي تريدها.

لغة المستجيب	لغة المبادر
سوف أحاول	سوف أفعل
هذه هي طريقتي في الحياة	يمكنني الأداء بشكل أفضل من ذلك
ليس هناك ما يمكنني عمله	دعنا نبحث جميع خياراتنا
يجب عليّ أن	سوف أختار أن
لا أستطيع	لابد وأن هناك وسيلة ما
لقد أفسدت يومي	لن أسمح لحالتك المزاجية السيئة بالانتقال إليّ وإفساد يومي

- **فيروس الضحية**

بعض الناس يعانون من فيروس معدٍ أسميه فيروس "الضحية". ربما تكون قد رأيته بنفسك. وهؤلاء المصابون بفيروس الضحية يعتقدون أن كل شخص يكن لهم ضغينة في نفسه، وأن العالم يدين لهم بشيء ما. وليس هذا هو الواقع على الإطلاق. وأنا أحب

الطريقة التي عبر بها الكاتب الساخر مارك تواين Mark Twain عن ذلك فقال: "لا تذهب هنا وهناك وتقول بأن العالم يدين لك بمعيشتك. العالم لا يدين لك بشيء. لقد كان موجوداً من قبلك".

لقد كنت ألعب كرة القدم في الكلية مع شخص أصبح –للأسف– مصاباً بالفيروس. كانت تعليقاته تقودني إلى الجنون:

"كان يجب أن أبدأ المباراة لولا أن المدربين يكنون لي ضغينة ما".

"كنت على وشك إيقاف الكرة، ولكن أحدهم أعاقني عن ذلك".

" كنت سأقطع الـ٤٠ ياردة في السباق في وقت أفضل، ولكن رباط حذائي انحل".

وكنت أشعر دائماً وكأنني سأرد عليه قائلاً: "نعم، بالطبع. وأنا كنت سأصبح رئيساً للبلاد لولا أن أبي أصلع". بالنسبة لي، لم يكن هناك أي عجب في أنه لم يلعب أبداً. لقد كانت المشكلة، في ذهنه دائماً "خارج نفسه". إنه لم يفكر أبداً أنه ربما تكون المشكلة في موقفه هو.

نشأت أدريانا –طالبة شرف في جامعة شيكاجو– في منزل مصاب بفيروس الضحية:

أنا سوداء البشرة، وفخورة بذلك. لم يقف لون بشرتي حائلاً في طريقي، وأنا أتعلم الكثير من المعلمين البيض والسود على حد سواء. ولكن الأمر مختلف عن ذلك في منزلي. أمي، التي تقود العائلة بعد وفاة أبي، في الخمسين من عمرها، وهي من أصول جنوبية، ومازالت تتصرف كما لو أن العبودية قد ألغيت بالأمس فحسب. إنها ترى أن تقدمي الجيد في المدرسة عبارة عن تهديد، كما لو أنني أنضم إلى "الرفاق البيض". مازالت تستخدم لغة مثل "البيض يمنعوننا من القيام بكذا وكذا. إنهم يعوقوننا ولن يسمحوا لنا بالقيام بشيء".

ودائماً ما أرد على ذلك قائلة: "ليس هناك بيض يمنعوننا من القيام بأي شيء، أنتِ نفسك من تعوقين نفسك لأنك تداومين على التفكير بنفس تلك الطريقة التي تفكرين بها". حتى إحدى صديقاتي تفكر من موقف البيض يعوقونني. عندما كانت تحاول مؤخراً شراء سيارة ولم تتم الصفقة، علقت على ذلك بإحباط قائلة: "البيض لا يريدوننا أن نحصل على أي شيء". ولم أتمالك نفسي، وواجهتها بمدى ما عليه هذا النمط من التفكير من سخافة. ولكن ذلك أدى بها فقط إلى أن تشعر بأنني أقف إلى جانب البيض.

ومازلت مقتنعة بأن الشخص الوحيد الذي يمكنه أن يعوقك هو أنت نفسك.

وبالإضافة إلى شعورهم بأنهم ضحايا، فإن الأشخاص المستجيبين:

- يشعرون بالإهانة بدون سبب مقنع.
- يوجهون اللوم للآخرين.

- يتملكهم الغضب ويقولون أشياء يندمون عليها فيما بعد.
- ينتحبون ويتذمرون ويشكون.
- ينتظرون ما يجري في حياتهم من أمور.
- يتغيرون فقط عندما يتحتم عليهم ذلك.

• من المفيد أن تكون مبادراً

أما الأشخاص المبادرون فهم سلالة مختلفة. المبادرون:

- لا يشعرون بالإهانة بسهولة أو بدون سبب.
- يتحملون مسئولية اختياراتهم.
- يفكرون قبل أن يتصرفوا.
- يرتدون بسرعة عندما يحدث أمر سيئ.
- يبحثون دائماً عن وسيلة النجاح ويجدونها.
- يركزون على الأمور التي يستطيعون عمل شيء حيالها، ولا يشغلون أنفسهم بما لا يستطيعون تغييره.

أذكر يوم بدأت العمل في وظيفة جديدة عملت فيها مع فتى يدعى راندي. لم أكن أعرف ماذا كانت مشكلته، ولكن راندي لم يحبني لسبب ما أو لآخر، وأرادني أن أعرف ذلك. فكان يوجه لي عبارات وقحة ومهينة. وكان يداوم على التحدث من وراء ظهري بما يسيء لي ليفوز بالآخرين إلى جانبه ضدي. أذكر يوماً كنت عائداً فيه من إجازة عندما قال لي صديق: "شين، يا فتى، فقط لو أنك تعرف ما يقوله راندي عنك. من الأفضل أن تأخذ حذرك منه".

كانت هناك أوقات أردت فيها أن أضرب راندي هذا بشدة، ولكنني بطريقة ما استطعت أن أحتفظ بهدوئي وأتجاهل هجماته السخيفة ضدي. في كل مرة كان يهينني فيها، كنت أجعل التحدي الشخصي الخاص بي هو أن أعامله جيداً بالمقابل. كان لدي اعتقاد بأن الأمور سوف تسير على ما يرام في النهاية إذا تصرفت بهذه الطريقة.

وفي غضون شهور قليلة بدأت الأمور في التغير. لقد أدرك راندي أنني لم أكن لألعب معه لعبته وبدأ في التخفيف من إهاناته وحدة معاملته. بل إنه حتى قال لي ذات مرة: "لقد حاولت أن أهينك، ولكنك لم تغضب وتقابل الإهانة بمثلها". وبعد أن قضينا في

الشركة ما يقرب من عام أصبحنا أصدقاء وأصبح كل منا يكن الاحترام للآخر. إذا كنت قد استجبت لهجماته -وهو ما كانت غريزتي تدعوني إليه- فإنني أثق بأننا ما كنا لنصبح أصدقاء اليوم. غالباً يكون كل ما يتطلبه الأمر لبناء علاقة صداقة هو شخص واحد.

المراهقة ماري بيث اكتشفت بنفسها فوائد كونها مبادرة، وإليك القصة:

لقد حضرت فصلاً في المدرسة تحدثنا فيه عن المبادرة، وتساءلت وقتها عن طريقة تطبيق المبادرة فعلياً. وفي أحد الأيام كنت أحسب تكلفة البقالة التي اشتراها أحد الأشخاص من المتجر الذي أعمل فيه، وفجأة أخبرني أن البقالة التي حسبتها لتوي لم تكن هي التي تخصه. كان أول رد فعل لي هو أن قلت، "أيها الأحمق"، ثم وضعت حاجزاً بين بقالات العميل الآخر. "لماذا لم تقل لي هذا من قبل ذلك؟". لذا كان علي أن ألغي الفاتورة كلها وأطلب الموافقة على التغييرات من جانب المشرف بينما كان الرجل يقف بعيداً ويظن أن الأمر مسل. في نفس الوقت كانت الريح تهب وكانت أعصابي ثائرة بحق. ولكي يزيد الطين بلة واتته الشجاعة أن يسأل عن السعر الذي طلبته مقابل القرنبيط الذي اشتراه.

واكتشفت بفزع أنه كان على حق، فلقد كتبت أرقاماً خاطئة في العداد مقابل القرنبيط. وعند هذا الوقت كنت قد وصلت إلى قمة الثورة واهتياج الأعصاب وفي غاية الاستعداد للهجوم عليه وسبه ولعنه للتغطية على خطئي الشخصي. وعندها قفزت هذه الفكرة إلى ذهني: "كوني مبادرة".

لذا فقد قلت: "أنت على حق يا سيدي. إن هذا كله خطأي. سوف أقوم بتصحيح السعر. سوف يستغرق هذا ثواني معدودة فحسب". وتذكرت أيضاً أن كونك مبادراً لا يعني أن تكون خاضعاً أو ذليلاً، لذا فقد ذكرته بلطف أنه لكي يتجنب مثل هذا الأمر في المستقبل سيكون عليه دائماً أن يضع الحاجز الذي يفصل بين مشتريات العملاء المختلفين.

لقد شعرت بمشاعر جيدة للغاية. لقد اعتذرت، ولكنني أيضاً قلت ما أردت أن أقوله. لقد كان الأمر في غاية البساطة ولكنه أعطاني ثقة وإيماناً داخليين في هذه العادة.

عند هذه النقطة فإنك على الأرجح مستعد لتطلق النار علي، وتقول: "ماذا بك يا شين، الأمر ليس بهذه السهولة". وأنا لن أجادلك، فأنت على حق. أن تكون مستجيباً لهو أكثر سهولة بكثير. من السهل أن تفقد هدوءك، فهذا لا يتطلب أي سيطرة. ومن السهل أن تنتحب وتشكو وتتذمر. وبدون جدال فإن كونك مبادراً هو طريق أكثر صعوبة.

ولكن تذكر أنه ليس عليك أن تكون مثالياً. في الواقع، إنك أنت وأنا لسنا مبادرين تماماً ولا مستجيبين تماماً، ولكننا على الأرجح نكون في مكان ما في المنتصف بين هذا وذاك. الأساس إذاً هو أن تمارس عادة أن تكون مبادراً بحيث تصبح عادة تلقائية ولا يكون عليك حتى أن تفكر في الأمر. إذا كنت تختار أن تكون مبادراً ٢٠ مرة من ١٠٠ مرة كمتوسط لكل يوم، فحاول أن تفعل ذلك ٣٠ مرة من ١٠٠. ثم ٤٠. لا تقلل أبداً من شأن الاختلاف الهائل الذي يمكن أن تصنعه تغييرات صغيرة.

- **يمكننا السيطرة على شيء واحد فقط**

الحقيقة هي أننا لا نستطيع التحكم في كل شيء يحدث لنا. لا نستطيع التحكم في لون بشرتنا، أو فيمن سيفوز بنهائيات دوري كرة السلة NBA، أو في مكان مولدنا، أو في اختيار والدينا، أو في اختيار المناهج الدراسية، أو مقدار الرسوم، أو في كيفية معاملة الآخرين لنا. ولكن هناك شيئاً واحداً يمكننا التحكم فيه، وهو كيفية استجابتنا لما يحدث لنا. وهذا هو المهم! وهذا هو السبب الذي من أجله يجب علينا أن نكف عن القلق بشأن الأمور التي لا يمكننا التحكم فيها، ونبدأ في الانشغال بتلك التي نستطيع.

تخيل دائرتين. الداخلية منهما هي دائرة التحكم، وهي تشتمل على الأشياء التي نملك السيطرة عليها، مثل أنفسنا، ومواقفنا، وخياراتنا، واستجاباتنا لأي شيء يحدث لنا. وتحيط بدائرة التحكم دائرة عدم التحكم. وهذه تشتمل على ألوف الأشياء التي لا نستطيع عمل أي شيء حيالها.



والآن ما الذي سيحدث إذا أنفقنا وقتنا وجهدنا في العمل على أشياء لا نستطيع السيطرة عليها، مثل تعليق وقح، أو خطأ سابق، أو الطقس؟ لقد خمنت ما سيحدث! سوف تشعر بمزيد من عدم التحكم، كما لو أننا مجرد ضحايا. على سبيل المثال، إذا كان أخوك يزعجك، وأنت دائماً ما تشكو من نقاط ضعفه (وهو شيء لا سيطرة لك عليه)، فإن

ذلك لن يكون ذا فائدة على الإطلاق في إصلاح المشكلة. فقط سوف يتسبب في أن تلقي بمشكلاتك عليه وتفقد قوتك أنت أيضاً.

المراهقة ريناتا أخبرتني بقصة تشرح هذه النقطة. عرفت ريناتا، قبل أسبوع من مباراتها التالية في الكرة الطائرة، أن أم لاعبة في الفريق المنافس قد تفكهت على مهارات ريناتا في كرة الطائرة. وبدلاً من تجاهل التعليقات، اشتعل الغضب في أعماق ريناتا وقضت ما تبقى من الأسبوع في حالة غليان وثورة. وعندما حان موعد المباراة، كان هدفها الوحيد هو أن تثبت لهذه الأم أنها لاعبة جيدة. ولكي نختصر القصة الطويلة، فقد لعبت ريناتا المبارة بأداء ضعيف، وقضت معظم وقت المباراة على مقعد الاحتياطي، وخسر فريقها المباراة. لقد كانت في غاية التركيز على أمر لم يكن بوسعها التحكم فيه (ما قيل عنها) حتى أنها فقدت التحكم في الشيء الوحيد الذي كان يمكنها التحكم فيه، نفسها.

من ناحية أخرى، فإن المبادرين يركزون على أمور أخرى، على الأشياء التي يمكنهم السيطرة عليها. وعن طريق عمل ذلك فإنهم يحققون السلام الداخلي، ويكسبون مزيداً من السيطرة على حياتهم. إنهم يتعلمون الابتسام والتعايش مع الأمور العديدة التي لا يمكنهم عمل أي شيء حيالها. قد لا تروق لهم هذه الأمور، ولكنهم يعرفون أنه لا فائدة من القلق والانزعاج بشأنها.

تحويل العقبات إلى انتصارات

غالباً ما توجه الحياة الضربات إلينا ويعود إلينا أمر التحكم في طريقة استجابتنا لهذه الضربات. في كل مرة نواجه فيها إحدى العقبات، تكون تلك فرصة لنا لتحويلها إلى نصر، وكما توضح هذه الرواية التي يقصها براد لاملي من مجلة Parade:

"ليس الأمر هو ما يحدث لك في الحياة، ولكنه ما تفعله حيال ما يحدث"، أو هكذا يقول دابليو ميتشيل W.Mitchell، وهو مليونير عصامي، ومتحدث يسعى وراءه، ورئيس بلدة سابق، وصانع مراكب نهرية، وغطاس وصياد. ولقد أنجز كل هذا بعد ما تعرض له من حوادث.

إذا رأيت ميتشيل، فسوف تجد أنه من الصعب عليك أن تصدق هذا. سوف ترى أن وجه هذا الشخص عبارة عن مزيج من رقع الجلود مختلفة الألوان، وأصابع كلتا يديه إما مفقودة وإما مجرد بقايا أصابع، ورجلاه مشلولتان؛ نحيفتان تختفيان تحت سرواله الفضفاض. يقول ميتشيل إن الناس أحياناً يحاولون تخمين كيف حدثت كل تلك

الإصابات. هل هي حادثة سيارة؟ أم حرب فيتنام؟ أم ماذا؟ والقصة الحقيقية مذهلة إلى حد لا يصدقه عقل. في ١٩ يونيو من عام ١٩٧١، كان ميتشيل على قمة العالم. كان ذلك هو اليوم السابق لشرائه دراجة بخارية جديدة جميلة. في صباح هذا اليوم كانت أول مرة يقود فيها طائرة منفرداً. كان شاباً فتياً يتمتع بالصحة والشهرة.

يتذكر ميتشيل ويقول: "بعد ظهر ذلك اليوم، ركبت تلك الدراجة البخارية لأذهب إلى العمل، وعند تقاطع طرق اصطدمت بشاحنة نقل ضخمة. سقطت الدراجة على الأرض، وسحقت مرفقي وكسرت الحوض، وانفتح خزان وقود الدراجة. انسكب الوقود خارجاً، واشتعلت فيه النيران بسبب حرارة المحرك، واحترق جسدي بما يزيد عن نسبة ٦٥٪. ومن حسن الحظ، فإن رجل سريع البديهة كان يقود سيارة قريبة غمر ميتشيل بمطفئة حريق وأنقذ حياته.

ومع ذلك، احترق وجه ميتشيل، وكانت أصابعه سوداء ومتفحمة ومحترقة وملتوية بشدة، وكانت قدماه عبارة عن لحم أحمر مشوي. كان من المألوف لمن كانوا يزورونه للمرة الأولى بعد ذلك أن ينظروا إليه ويصابوا بدوار عنيف أو إغماء. كان غائباً عن الوعي لمدة أسبوعين استيقظ بعدهما.

وعلى مدار أربعة أشهر أو يزيد، أجريت له ١٣ عملية نقل دم، و١٦ عملية ترقيع للجلد، وجراحات عديدة أخرى. وبعد أربع سنوات، وبعد قضاء شهور من النقاهة وسنوات لتعلم التكيف مع إعاقاته الجديدة، حدث ما لا يخطر ببال أحد. تعرض ميتشيل لحادث تصادم طائرة غريب من نوعه، وأصاب الشلل النصف السفلي من جسده بالكامل. يقول ميتشيل: "عندما أقول للناس بأنهما كانتا حادثتين منفصلتين، فإنهم لا يصدقون ذلك".

بعد إصابته بالشلل في حادث تصادم الطائرة، يتذكر ميتشيل لقاءه بمريض في التاسعة عشر من عمره في صالة الجيمانزيوم بالمستشفى. يقول ميتشيل: "هذا الفتى أصيب أيضاً بالشلل. وكان متسلق جبال، وشخص رياضي بالدرجة الأولى، وكان مقتنعاً بأن حياته قد انتهت. أخيراً ذهبت إلى هذا الفتى وقلت له. "أتعرف شيئاً؟ قبل أن يحدث كل هذا لي، كان هناك ١٠٠٠٠ شيء يمكنني القيام به. والآن، هناك ٩٠٠٠. كان يمكنني أن أقضي ما بقي لي من عمر أتحسر على الـ ١٠٠٠ التي فقدتها، ولكنني أفضل أن أركز على الـ ٩٠٠٠ شيء التي بقيت لي".

ويقول ميتشيل أن سره ثنائي. الأول هو حب وتشجيع الأصدقاء والعائلة له، والثاني هو فلسفة شخصية توصل إليها من مصادر متعددة. لقد أدرك أنه ليس مضطراً إلى التسليم بفكرة المجتمع بأن أي شخص يجب أن يكون وسيماً ومعافى ليكون سعيداً. يقول ميتشيل مؤكداً: "إنني قائد حياتي ومسيرتها. إنه خياري وقراري. يمكنني أن أختار أن أرى هذا الموقف أو ذاك كعقبة، أو كنقطة انطلاق".

تعجبني الطريقة التي عبرت بها هيلين كيلر عن ذلك فقالت: "لقد أعطاني الله الكثير جداً من النعم. وليس لدي وقت للتفكير فيما حرمني منه".



وبالرغم من أن معظم عقباتنا لن تكون بنفس قسوة وعنف عقبات ميتشيل، إلا أننا جميعاً سوف ننال منها قسطاً وافراً. قد يتخلى عنك أحد أصدقائك في محنتك، أو قد تخسر أحد الانتخابات في المدرسة، أو تعتدي عليك إحدى العصابات وتستولي على ما لديك، أو لا يتم قبولك في الجامعة التي وقع اختيارك عليها، أو قد تصاب بمرض شديد. أتمنى وأعتقد أنك سوف تكون مبادراً وقوياً في هذه اللحظات الحاسمة.

إنني أذكر عقبة ضخمة واجهتها بنفسي. بعد سنتين منذ أصبحت الظهير الرابع الأول في الكلية، جرحت ركبتي بشدة، وتراجع مستواي، وبالتالي فقدت موقعي في الفريق. أذكر بوضوح استدعاء المدرب لي إلى مكتبه قبل بداية موسم الألعاب مباشرة وإبلاغي بأنهم سوف يمنحون مركزي إلى شخص آخر ليلعب منذ البداية.

شعرت بالاشمئزاز. لقد عملت طوال حياتي لأصل إلى هذا الموقع. لقد كانت سنة التخرج النهائية، ولم يكن من المفترض أن يحدث هذا.

كان علي أن أحدد خياري. كان يمكنني أن أشكو، وأسب الفتى الجديد، وأشعر بالأسى لنفسي. أو... كان يمكنني تحقيق أقصى استفادة من الموقف.

ولحسن الحظ، قررت التعامل مع الأمر. لم أعد ألعب بنفس مهارتي القديمة المعتادة، ولكن أمكنني المساعدة بطرق أخرى. لذا فقد ابتلعت كبريائي وبدأت في دعم

الفتى الجديد وباقي أفراد الفريق. عملت بجد وتدربت بعنف وأعددت نفسي لكل مباراة كما لو كنت أنا من سيبدأ المباراة. والأكثر أهمية، أنني اخترت أن أحافظ على كرامتي.

هل كان ذلك سهلاً؟ مطلقاً. كنت غالباً ما أشعر بأنني فاشل. كان الجلوس على مقعد الاحتياطي خارج الملعب بعد أن كنت أول من يلعب المباراة أمراً مهيناً. وكان الحفاظ على موقف جيد عبارة عن صراع مستمر بداخلي.

هل كان الخيار الصحيح؟ بالتأكيد. حتى برغم جلوسي طوال العام على مقاعد الاحتياطي، إلا أنني أسهمت مع الفريق بطرق مختلفة. والأكثر أهمية أنني تحملت المسئولية عن موقفي. ولا أستطيع أن أخبرك عن مدى إيجابية الاختلاف الذي أحدثه هذا القرار الشخصي الرائع في حياتي.

- **التحول إلى عامل تغيير**

سألت ذات مرة مجموعة من المراهقين، من هم نماذجكم الذين تحتذون بهم؟ ذكرت إحدى الفتيات أمها كنموذج تحتذي به. وتحدث فتى آخر عن أخيه، وهكذا، وكان أحدهم صامتاً بصورة ملحوظة. سألته عمن يعجبه، فأجاب بهدوء قائلاً: "ليس لدي مثل أعلى". وكل ما كان يرغب في أن يفعله هو أن يكون حريصاً على ألا يشبه هؤلاء الذين كان يفترض أن يكونوا مُثلاً عليا له. وللأسف فإن هذه هي الحال مع الكثير من المراهقين. إنهم يخرجون من عائلات مفككة وقد لا يكون لديهم أي نموذج يحتذون به ويقتدون نهجه في حياتهم.

والشيء المخيف هو أن العادات السيئة مثل الاعتماد على الغير، والحياة بلا هدف ولا نموذج يحتذى غالباً ما تورث من الآباء إلى الأبناء. وكنتيجة لذلك، فإن العائلات التي تعاني هذا الخلل الوظيفي تواصل تكرار نفسها عبر الأجيال. وأحياناً تعود أصول هذه العادات والمشكلات إلى أجيال عديدة سابقة. قد تكون من نسل سلالة طويلة من عائلة مرفهة لا تمارس أي عمل. وربما لا يكون أحد من عائلتك قد ذهب إلى الجامعة أبداً من قبل، أو حتى إلى المدرسة العليا.

الجيد في الأمر هو أنه يمكنك إيقاف هذه الدائرة. لأنك مبادر، يمكنك أن توقف هذه العادات السيئة عن الانتقال والتوارث. يمكنك أن تصبح "عامل تغيير"، وتورث عادات حميدة لأجيال المستقبل، بدءاً بأطفالك.

أخبرتني فتاة صغيرة عنيدة تدعى هيلدا قصة تحولها إلى عامل تغيير في أسرتها. كان التعليم شيئاً لا قيمة له في المنزل الذي نشأت فيه، وكانت هيلدا تستطيع بوضوح رؤية عواقب ذلك. تقول هيلدا: "كانت أمي تعمل في مصنع خياطة مقابل أجر زهيد للغاية، وكان أبي يعمل مقابل أجر لا يزيد كثيراً عن الحد الأدنى من الأجور. كنت أستمع إليهما يتنازعان ويتجادلان بشأن المال وكيف يمكنهما تدبير إيجار السكن. إن أعلى درجة وصل إليها والدى في الدراسة هي السنة السادسة".

نجاحي أو فشلي هو أمر يخصني ولا يخص أي شخص آخر. أنا القوة.
إيلين ماكسويل

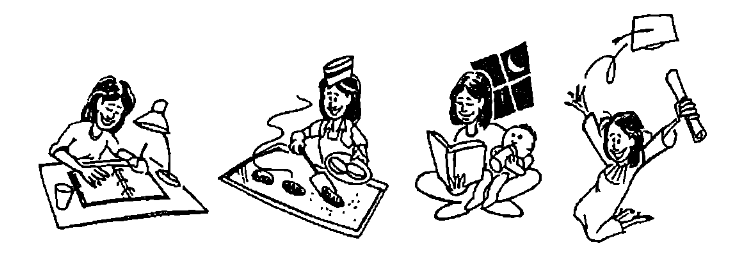
وتتذكر هيلدا تماماً، عندما كانت طفلة صغيرة، عجز والدها عن مساعدتها في أداء واجباتها المدرسية لأنه لم يكن يستطيع قراءة الإنجليزية. كان ذلك قاسياً عليها.

وعندما كانت هيلدا في الصف السابع بمدرسة الأحداث العليا، انتقلت أسرتها عائدة من كاليفورنيا بالولايات المتحدة إلى المكسيك. وأدركت هيلدا على الفور أنه ليس لديها هناك إلا خيارات تعليمية محدودة للغاية، لذا فقد سألت والديها أن تتمكن من العودة إلى الولايات المتحدة لتعيش مع عمتها. وعلى مدار السنوات العديدة التالية، قدمت هيلدا تضحيات عظيمة لتبقى في المدرسة.

تقول هيلدا: "كان من العسير عليّ أن أشترك في غرفة واحدة وفراش واحد مع ابنة عمتي، وأن أعمل لأدفع لهم الإيجار، وأذهب إلى المدرسة في نفس الوقت، ولكن الأمر كان يستحق ذلك.

وبرغم أنني قد تزوجت ورزقت بطفل أثناء الدراسة بالمدرسة العليا، إلا أنني داومت على الذهاب إلى المدرسة، والعمل من أجل إنهاء مراحل التعليم. لقد أردت أن أثبت لأبي أنه كان مخطئاً -برغم كل شيء- عندما قال إنه لا أحد في عائلتنا يمكن أن يصبح محترفاً".

سوف تحصل هيلدا عن قريب على درجة جامعية في المحاسبة والماليات، وهي تريد أن تنتقل قيمها التعليمية إلى أطفالها: "اليوم، وفي كل وقت متاح لا أكون فيه بالجامعة، أجلس على الأريكة وأقرأ لطفلي. إنني أعلمه كيف يتحدث الإنجليزية والإسبانية، وأحاول أن أدخر أموالاً من أجل تعليمه. وفي أحد الأيام، سوف يحتاج إلى من يساعده في الانتهاء من واجباته المدرسية، وسأكون أنا موجودة لمساعدته في قراءتها".



أجريت مقابلة مع فتى آخر عمره ستة عشر عاماً يدعى شين من إحدى ولايات الغرب الأوسط -بالولايات المتحدة الأمريكية- أصبح أيضاً عامل تغيير في أسرته. كان شين يعيش مع والديه واثنين من أخواته في قطاع فقير من المدينة. وبرغم أن والديه لا يزالان يعيشان معاً، إلا أنهما يتشاجران باستمرار ويتهم أحدهما الآخر بأنه سبب كل المشكلات. أبوه يعمل سائقاً لشاحنة نقل ولا يعود إلى المنزل أبداً، وأمه تدخن التبغ مع أخته البالغة من العمر اثني عشر عاماً، وأخوه الأكبر سناً أخفق سنتين متتاليتين في المدرسة العليا، وتم فصله منها أخيراً. وعند مرحلة ما، فقد شين الأمل.

وعندما اعتقد أنه قد وصل إلى مرحلة اليأس التام، اشترك في فصل دراسي هدفه تطوير الشخصية في المدرسة (هذا الفصل كان يعلم العادات الـ٧)، وبدأ يدرك أن هناك أشياء يستطيع القيام بها ليحكم قبضة السيطرة على حياته ويبني مستقبلاً لنفسه.

ومن حسن الحظ أن جد شين كان يمتلك الشقة التي تعلو الشقة التي تعيش فيها أسرة شين، لذا كان شين يدفع له مائة دولار شهرياً كإيجار شهري مقابل معيشته في هذه الشقة. والآن أصبح لديه ملاذه الخاص، وأصبح قادراً على الابتعاد عن كل شيء لا يرغب في أن يكون جزءاً منه مما يتعلق بالطابق الأدنى. يقول شين: "تحسنت الأمور كثيراً الآن بالنسبة لي. إنني أتعامل مع نفسي بشكل أفضل وبالاحترام اللائق. إن أفراد عائلتي لا يملكون الاحترام الكافي لأنفسهم. وبرغم أنه لا أحد على الإطلاق من عائلتي قد التحق بالجامعة من قبل، فقد تم قبولي من جانب ثلاث جامعات مختلفة. إن كل شيء أفعله الآن هو من أجل مستقبلي. سوف يصبح مستقبلي مختلفاً. إنني أعرف أنني لن أجلس مع ابنتي البالغة من العمر اثنا عشر عاماً لأدخن التبغ".

لديك بداخل نفسك القوة للارتقاء فوق أي شيء يكون قد وصل إليك بالوراثة عن آبائك. قد لا تكون لديك رفاهية الانتقال إلى الطابق الأعلى للفرار من الأمر كله كما فعل شين، ولكن يمكنك رمزياً أن تنتقل إلى الطابق الأعلى داخل عقلك. أياً كان مدى صعوبة

مأزقك أو وضعك، يمكنك أن تتحول إلى عامل تغيير وتنشئ حياة جديدة لنفسك ولمن يأتي بعدك.

• تنمية عضلات المبادرة

القصيدة التالية هي موجز رائع لما تعنيه فكرة تحمل المسئولية عن الحياة، وكيف يمكن لأي شخص أن ينتقل تدريجياً من إطار عقلي مستجيب إلى إطار عقلي مبادر.

سيرة ذاتية في

خمسة فصول قصيرة

من قصيدة هناك حفرة في طريقي

للمؤلفة بورشيا نيلسون

الفصل الأول

كنت أسير في الشارع،
واجهتني حفرة عميقة في الطريق،
سقطت فيها.

ضعت... ولا حيلة لي،
وليس هذا بخطأي.
يتطلب الأمر دهراً للخروج.

الفصل الثاني

كنت أسير في نفس الشارع،
وهناك حفرة عميقة في الطريق،
وسقطت ثانية.
لست أصدق أنني في المكان نفسه مرة أخرى.
ولكن، ليس هذا خطأي.
ما يزال الأمر يتطلب وقتاً طويلاً للخروج.

الفصل الثالث

كنت أسير في نفس الشارع،

وهناك حفرة عميقة في الطريق،

إنني أرى أنها هناك.

ولكنني سقطت أيضاً. إنها عادة.

عيناي الآن مفتوحتان،

وأعرف أين أنا.

إنه خطأي. وخرجت على الفور.

الفصل الرابع

كنت أسير في نفس الشارع،

وهناك حفرة عميقة في طريقي،

لم أسقط. التففت حولها.

الفصل الخامس

سرت في شارع آخر.

أنت أيضاً يمكنك تحمل المسئولية عن حياتك والابتعاد عن الحفر عن طريق تقوية وتنمية عضلات المبادرة. إنها عادة "تقدم كبير في المعرفة" من شأنها أن تقيك من الأضرار والمخاطر أكثر كثيراً مما يمكنك أن تتخيل!

- **القدرة على الإنجاز**

أن تكون مبادراً هو أمر يعني شيئين في الواقع. أولاً، أنك تتولى مسئولية حياتك. وثانياً، أنك تمتلك موقف "قدرة على الإنجاز". القدرة على الإنجاز هي أمر مختلف تماماً عن "العجز عن الإنجاز". دعنا نلقي نظرة سريعة فحسب.

القادرون على الإنجاز	العاجزون عن الإنجاز
يأخذون المبادرة لصنع الأحداث	ينتظرون وقوع الأحداث لهم
يفكرون في الحلول والخيارات	يفكرون في المشاكل والعقبات
يتصرفون	ينتظرون تصرفات الآخرين

إذا كنت تفكر بأسلوب القدرة على الإنجاز، وكنت مبدعاً ومثابراً، فكم هو مدهش ورائع ما يمكنك تحقيقه. أتذكر -خلال أيام الجامعة- أن بعضهم قال لي إنه لكي أفي بمتطلبات اللغة لدي، كان "يجب عليّ" أن ألتحق بفصل لأحصل على مجموعة دروس لم تكن لدي رغبة فيها، ولم تكن ذات معنى بالنسبة لي. وبدلاً من الالتحاق بهذا الفصل الدراسي، قررت -مع ذلك- أن أنشئ فصلاً خاصاً بي، لذا فقد جمعت قائمة بالكتب التي كنت سأقرؤها، والواجبات التي كان ينبغي عليّ القيام بها، وعثرت على مدرس لتوجيهي وإرشادي. ذهبت بعد ذلك إلى عميد الكلية وطرحت عليه قضيتي. تبنى العميد فكرتي وشجعها وأكملت أنا الوفاء بمتطلبات لغتي عن طريق اتباع النهج الذي أرسيته بنفسي.

قال الطيار الجوي الأمريكي إلينور سميث ذات مرة: "استغرق الأمر طويلاً حتى أدركت أن أصحاب الإنجازات نادراً ما يجلسون في انتظار ما يحدث من أمور. إنهم يبادرون أولاً ويصنعون الأحداث التي يريدونها بأنفسهم".

هذا صحيح تماماً. لكي تحقق أهدافك في الحياة، لابد وأن تمسك بزمام المبادرة. إذا كنت تشعر بالأسى بشأن عدم وجود أصدقاء لك، فلا تجلس وتقطب جبينك وتتجهم فحسب، افعل شيئاً حيال هذا الأمر. ابحث عن طرق للالتقاء بالآخرين. كن ودوداً وحاول الابتسام كثيراً. اطلب من الناس الصداقة. فربما لا يعرفون كم أنت رائع.

لا تنتظر أن تسقط عليك وظيفة مثالية من السماء وأنت جالس في مكانك، ولكن ابحث عنها. أرسل بسيرتك الذاتية هنا وهناك، وتعاون في العمل مع الآخرين، وتطوع للقيام ببعض الأعمال الخيرية المجانية.

إذا كنت تعمل في متجر وتحتاج إلى مساعدة أو إمداد، فلا تنتظر مندوب المبيعات حتى يأتي إليك، اذهب أنت إليه.

بعض الناس يسيئون فهم القدرة على الإنجاز ويعتبرون أنها تتطلب الاندفاع، أو العناد، أو الفظاظة. خطأ. القدرة على الإنجاز هي الشجاعة، والمثابرة، والمهارة، والذكاء. وآخرون يعتقدون أن القادرون على الإنجاز هم أناس يتحايلون على القواعد ويضعون قوانينهم الخاصة ويتبعونها. وليس الأمر كذلك. المفكرون القادرون على الإنجاز هم مبدعون مجتهدون ومغامرون واسعوا الحيلة.

روت لي بيا -وهي إحدى زميلاتي في العمل- القصة التالية. وبالرغم من أنها وقعت منذ وقت طويل مضى، إلا أن مبدأ القدرة على الإنجاز لم يختلف:

كنت صحفية صغيرة في مدينة كبيرة من مدن أوروبا، وكنت أعمل كمحررة كل الوقت لجريدة يونايتد بريس انترناشيونال United Press International. كنت بلا خبرة تقريباً، ومصابة دائماً بالعصبية لأنني لم أكن أستطيع الوفاء بتوقعات طاقم عمل قاس وأكبر سناً وخبرة كله من الذكور. كان فريق الغناء الأشهر، وهو البيتلز Beatles سيأتي لزيارة مدينتنا، ولدهشتي، تم اختياري وإسناد مهمة تغطية إقامتهم في المدينة لي (لم يكن رئيس التحرير يعرف مدى أهمية هذا الفريق). كان هذا الفريق هو أشهر وأروع شيء في أوروبا بأكملها في هذه الأيام، وكان عليّ أن أقوم بتغطية المؤتمر الصحفي للفريق.

كان المؤتمر الصحفي مثيراً، وكنت في غاية الابتهاج لكوني هناك، ولكنني أدركت أن الجميع سوف يحصلون على نفس القصة، وكنت أرغب فيما هو أكثر من ذلك، كنت أرغب في شيء قوي، شيء من شأنه أن يصنع الصفحة الأولى في الجريدة بحق. فقط لم أستطع إهدار هذه الفرصة. انسحب جميع المحررين الخبراء واحداً وراء الآخر عائدين إلى صفحهم لكتابة تقاريرهم عن متابعة الحدث، وصعد أفراد فريق البيتلز إلى غرفهم في الفندق. وبقيت أنا دون حراك. فكرت أنه عليّ أن أعثر على وسيلة للوصول إلى هؤلاء الشبان. وليس لدي وقت لأضيعه.

ذهبت إلى ردهة الفندق، والتقطت الهاتف، وطلبت رقم الطابق الأعلى المخصص لهم. كنت أعتقد أنهم سوف يكونون هناك. ورد على مدير أعمالهم، فقلت له بثقة، "هذه بيا جنسن من جريددة يونايتد بريس إنترناشيونال تتحدث. أتمنى لو أمكنني الصعود لإجراء حديث مع البيتلز". (وما الذي أخشى خسارته؟).

ولدهشتي، قال الرجل، "تفضلي بالصعود".

دخلت إلى المصعد وأنا أرتجف وأشعر أنني أحرزت نصراً عظيماً غير متوقع، وصعدت إلى الأجنحة الملكية في الفندق. تم اصطحابي إلى مساحة وكأنها طابق بأكمله من الفندق وهناك كان يجلس أفراد الفريق جميعاً، رينجو، وبول، وجون، وجورج. ابتلعت عصبيتي وحاولت أن أبدو كصحفية عالمية.

قضيت الساعتين التاليتين في الضحك، والإنصات، والتحدث، والكتابة، وتمتعت بأفضل وقت في حياتي كلها. لقد عاملوني بنبل وكرم، ومنحوني كل عنايتهم واهتمامهم!

تم نشر قصتي في الصفحة الأولى لأكبر الصحف اليومية في البلاد في الصباح التالي. وظهرت حواراتي الموسعة مع كل من أفراد البيتلز على حدة وكأنها طابع في معظم جرائد العالم أثناء الأيام القليلة التالية. وعندما جاء فريق الرولينج ستونس Rolling Stones إلى المدينة بعد ذلك، فمن الذي أرسلوه؟ أنا، الصحفية الشابة، الأنثى غير ذات الخبرة. واستخدمت نفس الطريقة مع هذا الفريق أيضاً، ونجحت مرة أخرى. وأدركت على الفور أنه يمكنني إنجاز الكثير عن طريق كوني مثابرة بابتهاج وبدون تجهم. ترسخ نموذج معين للتعامل في ذهني، وأصبحت مقتنعة أن كل شيء ممكن تحقيقه. وبهذه الطريقة، اعتدت الحصول على أفضل قصة صحفية، وأخذ عملي في الصحافة بعداً جديداً.

الكاتب المسرحي الإنجليزي جورج بيرناردشو George Bernard Shaw كان يعرف كل شيء عن القدرة على الإنجاز، وانظر كيف عبر عن ذلك: "دائماً ما يوجه الناس اللوم إلى ظروفهم عما أصبحوا عليه. وأنا لا أؤمن بالظروف. هؤلاء الذين يتقدمون وينجحون ويعتلون هذا العالم هم الذين ينهضون للبحث عما يريدون من ظروف، وإذا لم يتمكنوا من العثور عليها، فإنهم يصنعونها".

انظر كيف استطاعت دينيس –المراهقة– أن تصنع الظروف التي أرادتها:

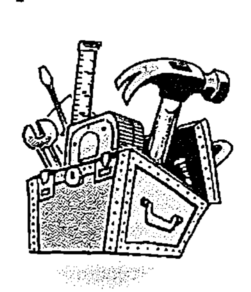
أعلم أنه من الغريب على مراهقة أن ترغب في العمل في مكتبة، ولكنني أردت هذه الوظيفة بحق، أكثر من أي شيء آخر رغبت فيه من قبل، ولكن لم تكن هناك وظيفة شاغرة يمكن توظيفي فيها. كنت أذهب إلى المكتبة كل يوم للقراءة، وأستمتع برفقة أصدقائي من الكتب، وأبتعد وحسب عن المنزل؛ وأي مكان أفضل من مكان أعمل فيه وأستمتع به فعلياً؟ وبرغم أنني لم أحصل على وظيفة هناك، إلا أنني تعرفت على طاقم العمل، وتطوعت للعمل في المناسبات الخاصة، وأصبحت بسرعة كبيرة واحدة من الأعضاء الأوفياء بالمكتبة. كل ذلك أفادني وكان له ما يقابله، فعندما أصبحت لديهم أخيراً وظيفة شاغرة، كنت أنا خيارهم الأول، ونلت وظيفة من أفضل الوظائف التي عملت فيها على الإطلاق.

- **اضغط زر الإيقاف**

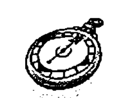
وإذاً، عندما يكون أحدهم وقحاً في التعامل معك، فمن أين لك بالقوة لمقاومة أن تكون وقحاً معه بدورك؟ كبداية، اضغط زر الإيقاف فحسب. نعم، فقط ابسط يدك واضغط زر الإيقاف لحياتك تماماً كما لو أنك تضغط زر الإيقاف لجهاز التحكم عن بعد (وإذا كنت على حق، فإن زر الإيقاف يوجد في مكان ما في منتصف جبهتك).

أحياناً تسير الحياة بسرعة بالغة حتى أننا نستجيب على الفور لكل شيء بدافع الاعتياد المطلق. إذا أمكنك أن

تتوقف، وتحكم سيطرتك، وتفكر في الطريقة التي ترغب في الرد بها، فإنك سوف تتخذ قرارات أكثر ذكاءً وبراعة. نعم، إن طفولتك، ووالديك، وجيناتك الوراثية، والبيئة التي نشأت فيها جميعها أشياء تؤثر فيك للتصرف بطرق معينة، ولكنها لا تستطيع أن تدفعك إلى فعل أي شيء. إنك لست مرغماً، ولكنك حر في الاختيار.

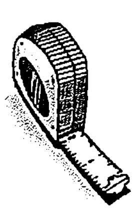


وبينما تكون حياتك متوقفة، افتح صندوق أدواتك (ذلك الذي ولدت به) واستخدم أدواتك البشرية الأربعة لمساعدتك في اتخاذ قرار بشأن ما يجب أن تفعله. إن الحيوانات لا تمتلك هذه الأدوات، وهذا هو سبب اختلافك عن كلبك، وهو أنك أكثر ذكاءً وبراعة منه. تلك الأدوات هي، إدراك الذات، والضمير، والخيال، وقوة الإرادة. قد تحب أن تسمى هذه أدوات قوتك.

	**إدراك الذات:**	يمكنني أن أقف بعيداً عن نفسي وأراقب أفكاري وتصوراتي.
	**الضمير:**	يمكنني الإنصات إلى صوتي الداخلي لأعرف الصواب من الخطأ.
	الخيال:	يمكنني تصور آفاق واحتمالات جديدة.
	**قوة الإرادة:**	لدي القوة والقدرة على الاختيار.

دعنا نشرح هذه الأدوات عن طريق تخيل مراهقة تسمى روزا وكلبها ووف أثناء خروجهما إلى تمشية: تقول روزا لكلبها الذي يقفز لأعلى وأسفل ويهز ذيله: "تعالى يا فتى. ما رأيك في أن نذهب لتمشية بالخارج".

لقد كان أسبوعاً شاقاً ومضطرباً بالنسبة لروزا. إنها لم تتشاجر وحسب مع أفضل صديقاتها ربيكا، ولكنها أيضاً تواجه توتر في علاقاتها مع أمها."



وبينما تتجول بتمهل في الطريق، تبدأ روزا في التفكير فيما حدث في الأسبوع الماضي. وتقول لنفسها بتأمل، "أتعرفين؟ إن الشجار مع ربيكا كان قاسياً بحق على نفسي. إنه السبب على الأرجح في أن كنت غاية في الوقاحة مع أمي بحيث كنت أفرغ فيها شحنة الغضب والإحباط".

هل تدرك ما تفعله روزا؟ إنها تقف بعيداً عن نفسها وتقيم وتقيس تصرفاتها. تلك العملية تسمى إدراك الذات. إنها أداة فطرية أصيلة لدى جميع أبناء الجنس البشري. وعن طريق استخدام أداة إدراكها الذاتي، أصبحت روزا قادرة على إدراك أنها تسمح لشجارها مع ربيكا بالتأثير على علاقتها مع أمها. وهذه الملاحظة هي الخطوة الأولى نحو تغيير الطريقة التي كانت تعامل أمها بها.

في الوقت نفسه، يشاهد الكلب ووف قطة أمامه ويركض بغريزته في جنون محاولاً اللحاق بها.

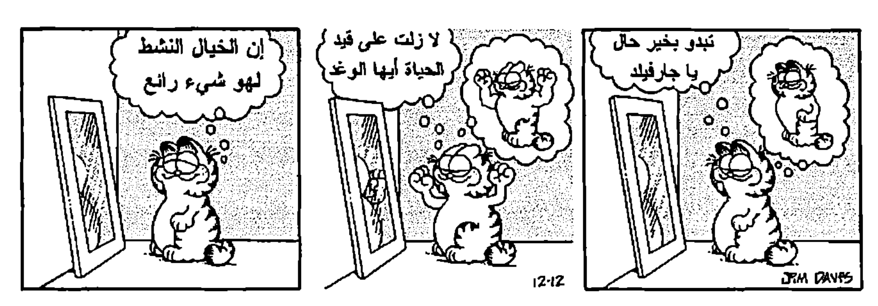
وبرغم أن ووف كلب مخلص مطيع، إلا أنه غير مدرك أو واعٍ لنفسه على الإطلاق. إنه حتى لا يعرف أنه كلب. إنه غير قادر على الوقوف بعيداً عن نفسه وقول: "أتعرف؟ منذ أن رحلت سوزي (الكلبة صديقته المجاورة)، أصبحت أنفس عن غضبي وإحباطي في جميع قطط المنطقة المجاورة".

وبينما تواصل روزا تجولها، تبدأ أفكارها في التجول أيضاً. إنها لا تطيق صبراً على حلول الحفلة الموسيقية المدرسية بالغد حيث ستقوم بأداء غناء منفرد. إن الموسيقى هي أعظم اهتمامات حياتها. تتخيل روزا نفسها وهي تغني في الحفل. إنها ترى نفسها وهي تبهر جمهور الحضور، ثم تنحني لتتلقى التحية الحماسية للجمهور الذي نهض واقفاً من جميع صديقاتها وأساتذتها...، وبالطبع، صديقتها القديمة ربيكا.

في هذا المشهد، تستخدم روزا أداة أخرى من أدواتها البشرية وهي الخيال. إنه هبة فريدة مميزة. إنه يسمح لنا بالفرار من ظروفنا الحالية، وابتكار احتمالات جديدة داخل عقولنا. إنه يمنحنا الفرصة لتصور مستقبلنا والحلم بأننا قد أصبحنا ما نريد بالفعل أن نكونه.

وبينما تتخيل روزا أحلاماً ورؤى عظيمة، فإن ووف مشغول في الحفر في الأرض في محاولة للوصول إلى دودة.

إن خيال ووف لا يتجاوز خيال صخرة صماء. إنه بلا خيال على الإطلاق. إنه لا يستطيع التفكير فيما وراء اللحظة الحالية، ولا يستطيع تصور احتمالات جديدة. هل تستطيع أن تتخيل أن يفكر ووف في مثل هذا: "يوماً ما، سوف أقطع علاقتي بلاسي، وأبحث عن صديقة أخرى"؟



"أهلاً يا روزا، ماذا تفعلين؟" هذا ما قالته هيدي -إحدى زميلات روزا- وهي توقف سيارتها إلى جوار روزا تماماً.

وأجابت روزا بفزع وهي تعود بأفكارها إلى عالم الواقع: "أه، أهلاً يا هيدي، لقد فاجئتني. إنني أتجول قليلاً مع ووف فحسب".

"لقد سمعت عما حدث بينك وبين ربيكا. يا لها من متشردة".

انزعجت روزا من إشارة هيدي إلى ربيكا ووصفها بالتشردة، فليس هذا من شأنها. وبرغم أنها كانت ترغب في أن تكون فظة في حديثها مع هيدي، إلا أنها تعلم أن هيدي جديدة في المدرسة وفي أمس الحاجة إلى الصديقات. وشعرت روزا أن الشيء الصحيح الذي يجب أن تفعله هو أن تكون ودودة ولطيفة معها.

"نعم، قطع علاقتي مع ربيكا كان أمراً شاقاً على نفسي. وإذاً، كيف تسير الأمور معك يا هيدي؟"

لقد استخدمت روزا لتوها الأداة البشرية المساة بالضمير. والضمير هو "صوت داخلي" من شأنه دائماً أن يعلمنا الفارق بين ما هو صواب وما هو خطأ. كل واحد منا لديه ضمير، وهو إما أن ينمو وإما أن يتقلص بناءً على ما إذا كنا نتبع تلقيناته أم لا.

في نفس الوقت، كان ووف يستريح مستنداً على السياج الذي تم طلاؤه حديثاً حول منزل السيد نيومان ليفسد الطلاء.

ليس لدى ووف بكل تأكيد أي شعور معنوي أخلاقي بالصواب والخطأ. على أية حال، إنه مجرد كلب، والكلاب تفعل أي شيء تدفعها إليه غرائزها.

انتهت روزا من جولتها مع ووف، وبينما هي تفتح باب المنزل الأمامي، تسمع روزا أمها وهي تصيح من الغرفة المجاورة، "روزا، أين كنت بالله عليك؟ لقد بحثت عنك في كل مكان".

كانت روزا قد عقدت عزمها بالفعل على ألا تفقد هدوء أعصابها مع أمها، لذا، وبرغم رغبتها في أن تصيح بدورها قائلة: "اغربي عن وجهي"، إلا أنها أجابت بهدوء، "كنت بالخارج في نزهة مع ووف فحسب يا أمي".

"ووف، ووف! عد إلى هنا"، هكذا صرخت روزا عندما اندفع ووف خارجاً من الباب المفتوح ليطارد موزع الجرائد المحلية على دراجته.

بينما تستخدم روزا أداتها البشرية الرابعة وهي ***قوة الإرادة*** *لتسيطر على غضبها، فإن ووف -الذي قيل له من قبل ألا يطارد موزع الجرائد- قد غلبته غرائزه. قوة الإرادة هي القدرة على التصرف. إنها تعني أنه لدينا القوة للاختيار، وللتحكم في انفعالاتنا، وللتغلب على عاداتنا وغرائزنا.*

كما ترى في المثال السابق، فإننا إما نستخدم أدواتنا البشرية الأربعة وإما نعجز عن استخدامها في كل يوم من أيام حياتنا. وكلما ازداد استخدامنا لها، زادت قوتها، وزاد ما لدينا من قوة وقدرة على أن نصبح مبادرين. ومع ذلك، إذا عجزنا عن استخدام هذه الأدوات، فإننا نميل إلى الاستجابة باستخدام غرائزنا مثل الكلاب، وليس التصرف وفق اختياراتنا مثل البشر.

- **الأدوات البشرية في الحياة الواقعية**

أخبرني ديرميل ريد ذات مرة كيف أن استجابته المبادرة في إحدى الأزمات العائلية قد غيرت مجرى حياته تماماً وإلى الأبد. نشأ ديرميل في واحدة من أقسى مناطق أوكلاند

الشرقية East Oakland، وكان هو الرابع لدى عائلة بها سبعة أولاد. لا أحد من عائلة ريد تخرج من قبل من أية مدرسة عليا على الإطلاق، ولم يكن ديرميل على وشك أن يكون أول من يفعل. كان ديرميل في شك وريبة بشأن مستقبله. كانت عائلته تكافح وتناضل، وشوارع مدينته تكتظ بأفراد العصابات والمتشردين والسارقين. هل يمكنه النجاة من كل ذلك بحال؟ وبينما هو في المنزل في ليلة صيف هادئة ساكنة قبل بداية سنته النهائية في المدرسة، سمع ديرميل سلسلة من الطلقات النارية.

يقول ديرميل: "إنه أمر روتيني يومي أن تسمع الطلقات النارية، ولم أعطِ للأمر أي اهتمام في وقتها".

وفجأة اندفعَ عبر الباب واحد من أصدقائه مصاب بطلق ناري في ساقه وهو يروي له صائحاً أن أخاه الصغير –كيفن– قد تم إطلاق النار عليه وإرداؤه قتيلاً للتو في تبادل عابر لإطلاق النار.

قال لي ديرميل: "كنت منزعجاً، وكنت حزيناً، وكنت غاضباً، وكنت جريحاً، وفقدت شخصاً عزيزاً لن يمكنني أبداً أن أراه مرة أخرى طوال حياتي. لقد كان في الثالثة عشر من عمره فحسب، وأطلق عليه النار في مشاجرة بسيطة تافهة في الشارع. لا أستطيع أن أشرح لك كيف سارت الحياة بعد ذلك. كانت تماماً مثل قطعة من الجحيم بالنسبة للأسرة كلها".

كان رد الفعل الطبيعي المتوقع من ديرميل هو أن يقتل القاتل. فبرغم كل شيء فقد نشأ ديرميل في الشوارع وكانت تلك هي الطريقة الحقيقية الوحيدة التي يمكنه بها أن ينتقم لأخيه القتيل. كان رجال الشرطة لا يزالون يحاولون معرفة من الذي ارتكب الجريمة، ولكن ديرميل كان يعرف. وفي ليلة حارة رطبة من ليالي أغسطس، وبعد أسابيع قليلة من موت كيفين، حصل ديرميل على مسدس عيار ٠,٣٨ وخرج إلى الشوارع ليثأر من "توني دافيز البدين" تاجر السلاح الذي قتل أخيه.

يقول ديرميل: "كان الظلام حالكاً، ولم يكن باستطاعة دافيز وأصدقاؤه رؤيتي. كان يجلس ويتحدث ويضحك ويمرح، وكنت على بعد خمسين قدماً منه، مختبئاً وراء سيارة قديمة، وممسكاً بسلاح جاهز للإطلاق. كنت أجلس هناك وأفكر، " يمكنني فحسب أن أسحب هذا الزناد الصغير وأقتل الوغد الذي قتل أخي".

قرار حاسم.

عند هذه النقطة، ضغط ديرميل زر الإيقاف وأمسك نفسه عما كان سيفعل. وباستخدام *خياله*، فكر في ماضيه ومستقبله. يقول ديرميل: "فكرت في حياتي في غضون ثوان. وازنت بين خياراتي. وقست فرص هروبي، وعدم القبض عليّ عندما يحاول رجال الشرطة معرفة القاتل. فكرت في المرات التي كان كيفن يأتي فيها لمشاهدتي وأنا ألعب كرة القدم. كان دائماً ما يقول لي إنني سأصبح لاعب كرة قدم محترف. فكرت في مستقبلي، وفي فرص ذهابي إلى الجامعة، وفيما رغبت أن أحققه في حياتي".

وعند لحظة الإيقاف، أنصت ديرميل إلى صوت *ضميره*. "إنني أمسك بسلاح، وأرتجف، وأعتقد أن الجانب الطيب من نفسي يقول لي بأن أنهض، وأذهب إلى المنزل، وأذهب إلى المدرسة. إذا أخذت بالثأر، فإنني أغامر وأضحي بمستقبلي. لن أكون أفضل بأي حال من الفتى الذي أطلق النار على أخي".

وباستخدام *قوة الإرادة*، وبدلاً من الاستسلام لغضبه والتضحية بحياته ومستقبله، نهض ديرميل، وذهب إلى المنزل، وقطع على نفسه عهداً بأن ينهي تعليمه الجامعي من أجل أخيه القتيل.

وبعد تسعة أشهر، حصل ديرميل على الشهادة الرسمية وتخرج من المدرسة العليا. ولم يستطع الآخرون في مدرسته تصديق هذا. وبعد ذلك بخمسة أعوام أصبح ديرميل نجم كرة القدم الأول بكليته، وتخرج من الجامعة.

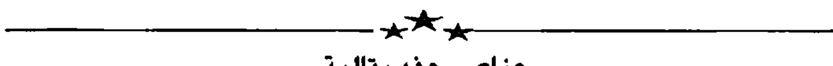
ومثل ديرميل، فإن كلاً منا سوف يواجه تحدياً ضخماً أو اثنين خلال طريقه في الحياة، ويمكننا أن نختار إما أن نواجه هذه التحديات ونتغلب عليها، وإما أن نسمح لها بهزيمتنا.

تلخص إيلين ماكسويل Elaine Maxwell الأمر بأكمله بشكل رائع في قولها: "نجاحي أو فشلي ليس أمراً يقرره أي شخص سواي. أنا القوة؛ يمكنني أن أزيل العقبات التي تعترض طريقي، أو يمكنني أن أضيع في غياهب الحيرة. أنا فقط أمسك بمفتاح مصيري، وخياري، ومسئوليتي، وفوزي أو خسارتي، ونصري أو هزيمتي".

إن هذا يشبه إلى حد ما ذلك القول المأثور: "في طريق الحياة، هناك مسافرون، وهناك قادة... ومن يرغب فيهم هم القادة!"

إذاً، دعني أسألك، هل تجلس في مقعد القائد لحياتك أم أنك مجرد مسافر؟ هل تتولى عزف سيمفونيتك الموسيقية أم أنك ببساطة تستمع فحسب؟ هل تتصرف مثل علبة من الصودا الفوارة، أم كزجاجة من الماء؟

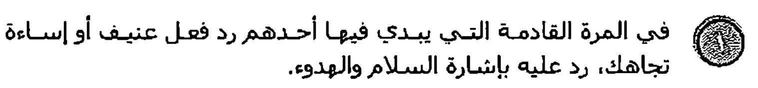
وبعد كل ما قد قلناه ووضحناه، فإن الخيار لك!



عناصر جذب تالية

في الفصل التالي، سوف آخذك إلى رحلة لن تنساها مطلقاً تسمى الكشف العظيم. هيا بنا. إنها لحظة نشوة وإثارة!





في المرة القادمة التي يبدي فيها أحدهم رد فعل عنيف أو إساءة تجاهك، رد عليه بإشارة السلام والهدوء.



أنصت باهتمام إلى كلماتك اليوم، وأحص عدد المرات التي تستخدم فيها لغة رد فعل مثل، "أنت تجعلني..."، و"إنني مضطر إلى..."، و"لماذا لا يفعلون..."، و"لا أستطيع....".

لغة الاستجابة ورد الفعل التي أستخدمها كثيراً:.......................................

....

....

....



افعل اليوم شيئاً أردت دائماً أن تفعله، ولكنك لم تجرؤ أبداً على ذلك. اترك منطقة ارتياحك واسعَ لعمل ما تريد. اطلب صداقة شخص ما، أو ارفع يدك في الفصل، أو انضم إلى فريق رياضي.



اكتب لنفسك ملحوظة ملصقة تقول: "لن أجعل...

....

يكون صاحب القرار فيما أشعر به". ألصق الملحوظة على خزانتك، أو دولابك أو مرآتك، أو على غلاف مخططك، وارجع إليها كثيراً.





في الحفل المدرسي القادم، فقط لا تجلس وحيداً منعزلاً وتنتظر أن تسعى إليك الإثارة والبهجة، اسع أنت إليها، انهض واذهب لتعرف صديقاً جديداً بنفسك.



في المرة القادمة التي تحصل فيها على درجات منخفضة ترى أنها ظالمة، لا تنفجر من الغيظ أو تفقد السيطرة على أعصابك أو تبكي، حدد موعداً مع معلمك لمناقشة الأمر، ومن ثم انظر ما الذي تستطيع تعلمه.



تشاجرت أو اختلفت مع أحد والديك أو أصدقائك، كن أول من يعتذر.

خطوات الطفل

٨ حدد شيئاً في دائرة عدم التحكم كنت دائماً شديد القلق والانشغال بشأنه. قرر الآن أن تنساه وتتجاوزه.

الشيء الذي لا أستطيع التحكم فيه والذي دائماً ما أشعر بالقلق تجاهه:

....

....

٩ اضغط زر الإيقاف قبل أن تُبدي أي رد فعل تجاه شخص اصطدم بك فأسقطك أرضاً، أو سبك، أو قاطعك أثناء حديثك بدون لباقة.

١٠ استخدم أداتك لإدراك الذات الآن فوراً عن طريق سؤال نفسك: "ما أكثر عاداتي بغضاً وسوءاً؟" اعقد عزمك على أن تفعل شيئاً حيال هذه العادة.

العادة الأكثر بغضاً وسوءاً: ....

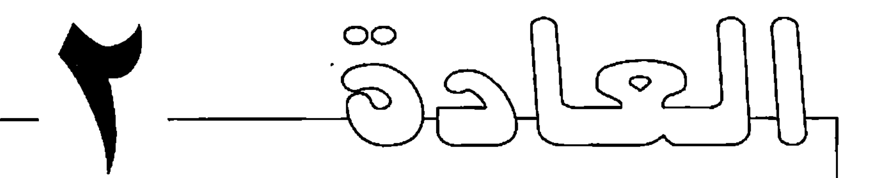
....

ما سأفعله حيالها: ....

....

....

....



حدد أهدافك ذهنياً مسبقاً



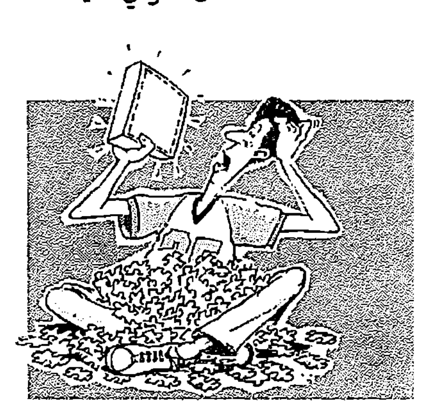
تحكم في مصيرك الشخصي
وإلا سيتحكم فيه شخص آخر

"هلا أخبرتني من فضلك أي طريق يجب أن أسلكه من هنا؟" قال القط: "هذا يعتمد بقدر كبير على المكان الذي ترغبين في الوصول إليه". قالت أليس: "لست أبالي بالمكان الذي سأصل إليه". قال القط: "إذاً، لا يهم أي طريق تسلكينه".

من مغامرات أليس في بلاد العجائب.

طُلب منك للتو أن تقوم بتجميع أجزاء لغز الصورة المفككة. ولأنك قد قمت بحل الكثير من مثل هذه الألغاز من قبل، فإنك تتوق بشدة إلى أن تبدأ. تقوم بوضع الألف جزء من الصورة ونشرها على منضدة كبيرة أمامك. تلتقط بعد ذلك غطاء صندوق اللعبة لتنظر إلى الصورة التي يجب عليك تجميعها، ولكنك تفاجأ بأنه ليست هناك أية صورة! الغطاء فارغ! كيف سيمكنك بأي حال أن تنتهي من تجميع الصورة بدون أن تعرف كيف تبدو؟ هكذا سوف تتساءل. لو أنك فقط قد لمحت ما يجب أن تكون عليه الصورة للحظة واحدة، فإن هذا هو كل ما كنت ستحتاج إليه. وذلك ما كان سيصنع فارقاً ضخماً! وبدون هذه اللمحة السريعة، فليس لديك حتى أية إشارة تبدأ من عندها.

الآن فكر في حياتك الخاصة وأجزاء الصورة الـ ١٠٠٠. هل لديك أهداف محددة في ذهنك؟ هل لديك صورة واضحة عما ترغب في أن تكونه بعد سنة واحدة من الآن؟ أو بعد خمس سنوات من الآن؟ أم أنه ليس لديك أية إشارة أو فكرة عن ذلك؟



العادة ٢ (حدد أهدافك ذهنياً مسبقاً) تعني رسم صورة واضحة للمكان الذي ترغب في أن تصل بحياتك إليه، إنها تعني تحديد قيمك ووضع أهدافك. العادة ١ تقول إنك قائد حياتك، ولست مجرد مسافر. والعادة ٢ تقول إنه بما أنك أنت القائد، فعليك تقرير ما ترغب في الوصول إليه ورسم خريطة للوصول إلى هناك.

قد تفكر قائلاً: "فقط انتظر لحظة الآن يا شين، إنني لست أدري ما هي الأهداف النهائية في ذهني، ولست أدري ما الذي أرغب في أن أكونه عندما أتقدم في السن". حسناً، لو أن هذا سوف يجعلك تشعر بأي تحسن، فإنني أقول لك إنني قد تقدمت في السن بالفعل وتجاوزت مرحلة المراهقة منذ زمن ولا زلت لا أعرف ما الذي أرغب في أن

أكونه. عندما أقول أن تبدأ وأنت مدرك لأهدافك مسبقاً، فإنني لا أتحدث عن اتخاذ قرار بشأن كل تفصيل صغير في مستقبلك مثل اختيار مهنتك أو اتخاذ قرار بشأن من ستتزوجها. إنني أتحدث ببساطة عن التفكير فيما وراء اليوم، واتخاذ قرار بشأن الاتجاه الذي تريد أن تسلكه في حياتك وأن تكون كل خطوة تخطوها في الاتجاه الصحيح دائماً.

حدد أهدافك ذهنياً مسبقاً

قد لا تدرك هذا، ولكنك تفعل ذلك طوال الوقت. إن تحديد أهدافك ذهنياً مسبقاً– ما الذي يعنيه مسبقاً؛ يعني أنك ترسم تصميماً معمارياً قبل أن تبدأ في بناء منزل، وأنك تقرأ الوصفة قبل أن تخبز كعكة للمرة الأولى، وأنك تضع مسودة أو مخططاً تمهيدياً قبل أن تكتب ورقة (على الأقل أنا أتمنى أنك تفعل ذلك). إن هذا جزء من الحياة.

دعنا نقوم بتجربة تحديد مسبق للأهداف الآن باستخدام أداة الخيال الخاصة بك. اذهب إلى مكان تكون فيه وحدك دون مقاطعة من أحد.

والآن أفرغ عقلك من كل شيء. لا تشغل نفسك بالمدرسة، أو بأصدقائك، أو بعائلتك، أو بأي شيء آخر. فقط ركز معي، وتنفس بعمق، وافتح عقلك.

تصور بعين خيالك أن شخصاً يسير نحوك على بعد كبير. وفي البداية لا تستطيع أن ترى من هذا. وبينما هذا الشخص يقترب أكثر وأكثر، تدرك فجأة –وصدق أو لا تصدق– أنه أنت. ولكنه ليس أنت اليوم، إنه أنت كما كنت ستتمنى أن تكونه بعد سنة من الآن.

الآن فكر بعمق.

ما الذي فعلته بحياتك على مدار السنة السابقة؟

كيف تشعر بداخل نفسك؟

كيف تبدو؟

ما السمات التي تمتلكها؟ (تذكر، إن هذا هو أنت كما كنت ستتمنى أن تكونه بعد سنة واحدة من الآن).

يمكنك أن تعود الآن إلى عالم الواقع. إذا كنت شخصاً محباً للتجارب، وحاولت بالفعل خوض هذه التجربة، فإنك على الأرجح قد حققت اتصالاً مع ذاتك الأعمق.

وحصلت على شعور وإدراك بما هو مهم بالنسبة لك، وما ترغب في إنجازه في العام التالي. هذا هو ما يسمى تحديد الأهداف ذهنياً مسبقاً، وهو ليس بالأمر السيئ أو المؤذي.

وكما اكتشف المراهق جيم، فإن التعرف ذهنياً على الأهداف مسبقاً هو وسيلة قوية وفعالة تساعدك على تحويل أحلامك إلى أشياء واقعية حقيقية:

عندما أشعر بالإحباط وخيبة الأمل، أو أصاب بالحزن والاكتئاب، فإنني قد عثرت على شيء يساعدني بحق. إنني أذهب إلى مكان يمكنني فيه أن أكون وحيداً، ثم أغلق عيني، وأتخيل ذهنياً أين أريد أن أكون، وإلى أين أريد أن أذهب عندما أكون ناضجاً. أحاول أن أرى الصورة الكاملة للحياة التي أحلم بها، ومن ثم فإنني تلقائياً أبدأ التفكير فيما سوف ينبغي عمله لتحقيق ما أريد، وما يجب عليّ تغييره. بدأت استخدام هذا الأسلوب عندما كنت في الصف التاسع، واليوم أنا في طريقي نحو تحقيق بعض من هذه التخيلات.

في الواقع، التفكير فيما وراء اليوم يمكن بحق أن يكون أمراً في غاية الإثارة، ويمكن أن يساعدك في تولي المسئولية عن حياتك، كما يؤكد هذا الطالب بالصف النهائي بالمدرسة العليا:

إنني لم أخطط أبداً لأي شيء في حياتي بأكملها. فقط أقوم بالأشياء التي تقع فجأة بشكل عابر. فكرة أنه يجب على كل شخص أن يتعرف على هدفه ذهنياً لم تتطرق على الإطلاق إلى ذهني. كان من المثير جداً أن أتعلم هذه الفكرة لأنني أجد نفسي فجأة أفكر فيما وراء اللحظة. إنني لا أخطط لتعليمي ودراستي الآن فحسب، ولكنني أفكر أيضاً في الطريقة التي أرغب في تربية أولادي بها، والطريقة التي أرغب في تعليمها لأسرتي، وفي نوع الحياة الأسرية التي يجب أن نعيشها. إنني أتولى مسئولية نفسي الآن، ولم أعد أترنح مع الريح أكثر من ذلك!

ما الأهمية القصوى في أن يكون لك هدف ذهني مسبق؟ سوف أمنحك سببين كافيين. الأول هو أنك مقبل على مفترق طرق خطير في حياتك، والطرق التي ستختارها الآن، يمكن أن تؤثر عليك مدى الحياة. والثاني هو أنك إن لم تقرر مستقبلك الخاص، فإن شخصاً آخر سوف يفعل ذلك نيابة عنك.

• مفترق طرق الحياة

دعنا نلقي نظرة على السبب الهام الأول. وإذاً ها أنت. إنك صغير، وحر، ولديك حياة كاملة أمامك لتعيشها. إنك تقف عند مفترق طرق الحياة وعليك أن تختار الطرق التي ستسلكها:

هل ترغب في الالتحاق بالجامعة أو بمدرسة تخرج؟
كيف سيكون موقفك تجاه الحياة؟

هل يجب عليك محاولة الانضمام إلى النادي الرياضي الذي تحبه؟
ما نمط الأصدقاء الذين ترغب في مصادقتهم؟
هل ستنضم إلى عصابة؟
من التي ستتزوجها؟
هل ستدخن التبغ؟
ما القيم التي سوف تختارها؟
ما نمط العلاقات التي ترغبها مع أفراد أسرتك؟
ما الذي ستدافع عنه وتؤيده وتناضل من أجله؟
كيف ستساهم في مجتمعك؟

الطرق التي سوف تختارها اليوم يمكن أن تشكل شخصيتك مدى الحياة. إن اضطرارنا إلى اتخاذ الكثير جداً من القرارات الخطيرة عندما نكون لا نزال صغار السن ومليئين بالهرمونات والنزوات لهو أمر مخيف ومثير في الوقت نفسه، ولكن تلك هي الحياة. تخيل حبلاً، طوله ثمانون قدماً، مفروداً أمامك. كل قدم يمثل سنة واحدة من سنوات حياتك. أنت الآن في الثالثة عشر من عمرك وهي بداية مرحلة المراهقة التي تمتد لسبع سنوات فقط، وهي فترة قصيرة جداً من الحبل، ولكن تلك السنوات السبع تؤثر على السنوات الإحدى والستين الباقية –سواء بالإيجاب أو السلب– بصورة قوية للغاية.

ماذا عن الأصدقاء؟

خذ اختيارك لأصدقائك كمثال. يمكن أن يكون لهم تأثير قوي هائل على موقفك، وسمعتك، ومكانتك، وتوجهك. إن الحاجة إلى أن تكون مقبولاً وأن تكون جزءاً من مجموعة حاجة قوية. ولذلك فإننا غالباً ما نختار أصدقاءنا بناءً على من سوف يقبلنا. وليس هذا دائماً بالأمر الجيد. على سبيل المثال، لكي يقبلك هؤلاء المتشردون في الشوارع، فإن كل ما عليك أن تفعله هو أن تكون متشرداً بدورك.

من الصعب، ولكن من الأفضل أحياناً ألا يكون لديك أي أصدقاء على الإطلاق لفترة ما عن أن يكون لديك أصدقاء سوء. أصدقاء السوء قد يقودونك إلى كل أنواع الطرق التي ما كنت ترغب أبداً فعلاً في أن تسلكها. وقد يكون طريق العودة من هذه الطرق رحلة طويلة وشاقة وعسيرة. لدي صديق مقرب كان عنده لحسن الحظ ما يكفي من الحصافة والفطرة

السليمة ليقطع علاقاته بأصدقائه القدامى لينشئ علاقات مع أصدقاء جدد، ولقد روى لي القصة التالية:

في الصيف السابق مباشرة لسنتي النهائية في الكلية، كان لي صديق رائع بحق اسمه جاك. وفي الشهر السابق لبدء الدراسة، ذهب إلى أوروبا، ولدهشتي فإنه عاد من هناك ومعه مخدر قوي اسمه الحشيش. ولم تكن لأي منا أية خبرة سابقة بأي نوع من أنواع المخدرات. وبدأ في دعوتي إلى الانضمام إليه لتعاطي هذا المخدر مع مجموعة من أصدقائه "الجدد". وقام أيضاً بتأسيس "نادي الـ ٢٤" حيث تجلس هناك ضمن دائرة وتشرب ٢٤ زجاجة كبيرة من البيرة، الواحدة تلو الأخرى، حتى تنتهي منها جميعاً. كنت أعلم أنه ليس هناك مستقبل في أي من هذا، وأنه في النهاية سوف يدمر نفسه إذا داوم على تعاطي هذه المخدرات. ومع ذلك، فقد كان أفضل صديق لي منذ المدرسة الابتدائية، ولم يكن لدي كثير من الأصدقاء المقربين الآخرين. لم أكن أريد أن أكون وحيداً منعزلاً، ولكنني أيضاً لم أكن أريد أن أنتهي إلى ما كنت أعتقد أن جاك سينتهي إليه.

وأذكر أنني قررت في النهاية (بحزن) أن الأمر يحتوي على مخاطر هائلة إذا ارتبطت به بعد الآن. وهكذا، بدأت في السنة النهائية في تكوين علاقات مع أصدقاء جدد. في البداية، شعرت بالارتباك والحرج والبلاهة وعدم الانسجام، وشعرت بالغباء والحماقة كوني وحيداً. ولكن بعد أشهر قليلة أقمت صداقات مع رفاق كانت لديهم قيم مشابهة لما لدي، وكانوا أيضاً شديدي المرح.

تحول صديقي القديم جاك إلى مدمن مخدرات، واستطاع التخرج من الجامعة بشق الأنفس، وأخيراً مات غريقاً في حوض سباحة بينما كان مسمماً بالمخدرات. كان ذلك محزناً للغاية، ولكنني كنت سعيداً لأنني كنت أمتلك الشجاعة للتمسك بالقرار الصحيح، والتفكير لحياتي على المدى الطويل في وقت حرج منها.

إذا كنت تواجه متاعب في اكتساب أصدقاء جيدين، فتذكر أنه لا يجب بالضرورة أن يكون أصدقاؤك من نفس عمرك. تحدثت ذات مرة إلى صبي كان يبدو أنه لا يمتلك إلا القليل جداً من الأصدقاء في المدرسة، ولكن كان لديه جد كان ينصت إليه وكان صديقاً عظيماً. كان هذا يبدو وكأنه يملأ فراغ الصداقة الذي كان يعاني منه في حياته. وكل ما أقصده من هذا هو أن تكون حكيماً عند اختيار أصدقائك، لأن الكثير من مستقبلك يتعلق بمن تتعلق أنت بهم كأصدقاء.

ماذا عن المدرسة؟

ما تفعله بشأن دراستك وتعليمك يمكن أيضاً أن يؤثر على مستقبلك بصورة كبيرة. توضح تجربة كريستا كيف أن تحديد الأهداف ذهنياً مسبقاً بشأن مساعيك التعليمية أمر مثمر:

عندما كنت في الصف الأول من المدرسة العليا، اتخذت قراراً أن أحصل على موقع متقدم في فصل دراسة تاريخ الولايات المتحدة. وفي نهاية السنة الدراسية، كان عليّ بعدها أن أحصل على فرصة لدخول امتحان قومي لتأهيلي من أجل الحصول على منحة جامعية. وفي أول العام الدراسي، أمطرنا المعلم بوابل من الواجبات المنزلية. كان من الصعب الاستمرار، ولكنني كنت عازمة أن أؤدي بشكل جيد في الفصل وكذلك على تجاوز الامتحان القومي. وبهذا الهدف في ذهني، كان من السهل أن أسخر طاقاتي بالكامل لكل واجب يفرض عليّ.

كان أحد الواجبات تحديداً مستنفداً للوقت بشدة. طلب المعلم من كل طالبة أن تشاهد مسلسلاً وثائقياً يتحدث عن الحرب الأهلية الأمريكية وتكتب ورقة تعليق على كل حلقة من حلقات المسلسل. استمر المسلسل لعشرة أيام، وكانت مدة كل حلقة ساعتين. ولكوني طالبة نشيطة في المدرسة العليا، كان من الصعب إيجاد الوقت لذلك، ولكنني أوجدته. قدمت التقرير المطلوب عن كل حلقة، واكتشفت أنني كنت واحدة من عدد لم يتجاوز أصابع اليد الواحدة فقط من الطالبات اللاتي شاهدن المسلسل.

وأخيراً جاء يوم الامتحان. كانت الطالبات في غاية العصبية والتوتر، وكان الهواء ساخناً ورطباً. وأعلن مراقب الامتحان قائلاً: "ابدأ". أخذت نفساً عميقاً، وبدأت في قراءة الجزء الأول من الامتحان وكان اختياراً من متعدد. ومع الإجابة عن كل سؤال، كنت أكتسب الثقة. كنت أعلم الإجابات! وانتهيت من هذا الجزء قبل وقت طويل من سماعي المراقب يقول: "اتركن الأقلام".



كان الجزء التالي يطلب من كل طالبة كتابة مقالة. وبدأت بعصبية في قراءة الأسئلة بسرعة. واخترت السؤال الذي سأجيب عليه وكان مرتبطاً بالحرب الأهلية واستخدمت في الإجابة إشارات من قراءاتي الخارجية وكذلك بالرجوع إلى المسلسل الوثائقي. شعرت بالهدوء والثقة عندما انتهيت من الامتحان.

وبعد عدة أسابيع تالية تلقيت نتيجتي بالبريد، ولقد نجحت!

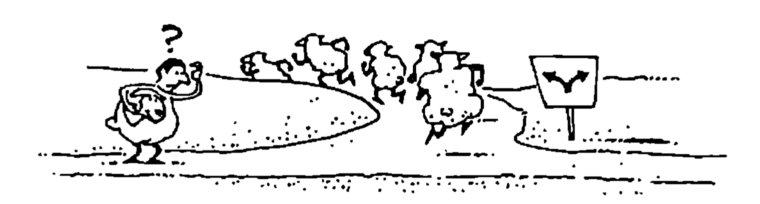
- **من يقود المسيرة؟**

والسبب الثاني الذي من أجله يجب أن تكون لديك رؤية مستقبلية هو أنه إذا لم تنشئها أنت، فإن شخصاً آخر سوف يفعل هذا نيابة عنك. وكما يقول جاك ويلش Jack Welsh المراهق السابق ورجل الأعمال التنفيذي الحالي: "تحكم في مصيرك الشخصي وإلا سيتحكم فيه شخص آخر". ربما تتساءل، "ومن سيفعل ذلك؟"

ربما أصدقاؤك، أو والدك، أو حتى وسائل الإعلام. هل ترغب في أن يخبرك أصدقاءك بما يجب أن تدافع عنه وتؤيده؟ قد يكون لديك والدان طيبان، ولكن هل تريد منهما أن يرسما لك مخطط حياتك؟ قد تكون اهتماماتهما مختلفة تماماً عن اهتماماتك. هل ترغب في أن تتبنى القيم التي تقدمها الأوبرا، والمجلات، وشاشات السينما؟

الآن ربما تفكر قائلاً: "ولكنني لا أحب التفكير في المستقبل كثيراً. أحب أن أعيش اللحظة وأسير مع التيار". وأنا أوافق على الجزء الخاص بعيش اللحظة. يجب علينا أن نستمتع باللحظة وألا نهيم بأفكارنا بعيداً عن عالم الواقع. ولكنني أختلف معك حول الجزء الخاص بالاندفاع مع التيار. إذا قررت أن تندفع مع التيار فحسب، فإنك سوف تنتهي إلى حيث ينتهي التيار، وذلك عادة ما يكون شلالاً غالباً ما يقود إلى كومة كبيرة من الوحل والطين وحياة من التعاسة. سوف ينتهي بك الحال إلى أن تفعل ما يفعله كل شخص آخر، وذلك قد لا يكون هو هدفك الذهني المسبق على الإطلاق. "الطريق إلى أي مكان هو بحق طريق إلى اللامكان".

بدون هدف محدد ذهنياً خاص بأنفسنا غالباً ما نسرع في اتباع أي شخص مستعد لقيادة المسيرة حتى في الطرق التي لن توصلنا إلى أي شيء. هذا يذكرني بتجربة خضتها ذات مرة في سباق جري لمسافة ١٠ كيلومتر. كنت أنا وبعض المتسابقين ننتظر بدء السباق، ولكن لم يكن أحدنا يعرف أين خط البداية. ثم بدأ بعض المتسابقين في المسير كما لو كانوا يعرفون. وبدأ الجميع -بمن فيهم أنا- في اتباعهم. لقد افترضنا فحسب أنهم يعرفون إلى أين يذهبون. وبعد أن سرنا ما يقرب من ميل كامل، أدركنا فجأة أننا -كقطيع من الأغنام الحمقاء- كنا نتبع شخصاً فارغ العقل ليست لديه أية فكرة إلى أين كان يتوجه. ولقد اتضح فيما بعد أن خط البداية كان نفس المكان الذي بدأنا من عنده. لا تفترض أبداً بأن قطيع الأغنام لابد وأنه يعرف إلى أين يتوجه، وهذا لأنه عادة لا يعرف.



بيان الرسالة الشخصية إذا كان من المهم للغاية أن تكون لديك أهداف ذهنية محددة مسبقاً، فكيف تفعل ذلك؟ أفضل طريقة وجدتها هي أن تكتب بيان رسالة شخصية. وبيان الرسالة الشخصية هو مثل مبدأ شخصي أو شعار شخصي، وهي تقرر ماهية حياتك وهدفها. إنها مثل المخطط التمهيدي لبناء حياتك. الدول لديها مؤسسات تشبه إلى حد بعيد بيان الرسالة. ومعظم الشركات، مثل مايكروسوفت وكوكاكولا، لديها بيانات رسائل. ولكنني أعتقد أن بيان الرسالة ينجح بصورة أفضل مع الأشخاص.

إذاً لماذا لا تكتب بيان رسالتك الشخصية بنفسك؟ الكثير من المراهقين فعلوا ذلك، وكما سترى فإن بيانات الرسائل الشخصية تأخذ أشكالاً وأنماطاً متنوعة. بعضها طويل، وبعضها قصير. بعضها قصائد، وبعضها أغنيات. بعض المراهقين استخدموا أكثر الاقتباسات التي تعجبهم كبيانات رسائل، وآخرون استخدموا صورة ضوئية أو مرسومة.

دعني أقدم لك بعض بيانات رسائل المراهقين.

بيان الرسالة الأول هذا وضعته مراهقة تدعى بيث هاير:



أولاً وقبل كل شيء، سوف أظل دائماً على إيماني بالله.
لن أحط أبداً من شأن قوة الوحدة العائلية.
لن أتجاهل أي صديق حقيقيي ولكنني سوف أخصص
وقتاً لنفسي أيضاً.
سوف أعبر الجسور عندما أصل إليها (قسم واهزم).
سوف أواجه كل التحديات بالتفاؤل،
وليس بالشك.
سوف أحافظ دائماً على صورة إيجابية عن نفسي،
وتقدير مرتفع لذاتي مدركة أن جميع ما أنتويه
يبدأ بتقييم الذات.



أخذت ماري بيث سيلفستر -المراهقة- بيان رسالتها من أغنية سينياد أوكونور "ملابس الإمبراطور الجديدة" Emperor's New Clothes، والتي تقول:

سوف أعيش وفق مناهجي الخاصة.
سوف أرقد بضمير مستريح.
وسوف أنام في سلام.

وأرسل الراهق ستيفن سترونج ببيان الرسالة هذا:

دين
تعليم
نجاح
إنتاج
تمرين
اهتمام
صدق

التقيت بمراهق يسمى آدم سوزن من ولاية كارولينا الشمالية كان على معرفة تامة بالعادات الـ٧، وكان "متحمساً جداً"، بشأن خططه المستقبلية. ولا عجب في أن لديه بيان رسالة، تطوع بتقديمه لي، وها هو ذا:

بيان رسالة

- ثق بنفسك وبجميع من حولك.
- كن رقيقاً، ولطيفاً، واحترم الناس جميعاً.
- حدد أهدافاً يمكن الوصول إليها.
- لا تزغ ببصرك أبداً عن هذه الأهداف.
- لا تأخذ أبداً الأمور البسيطة في الحياة على أنها مسلمات.
- قدر اختلافات الآخرين عنك وانظر لها على أنها ميزة عظيمة.
- وجه أسئلة.
- ناضل كل يوم لتصل إلى التعاون المتبادل.
- تذكر أنه قبل أن يمكنك تغيير شخص آخر يتحتم عليك أولاً تغيير نفسك.
- اجعل تصرفاتك تتحدث عنك وليس كلماتك.
- خصص وقتاً لمساعدة الأقل منك حظاً أو الذين يمرون بوقت عصيب.
- اقرأ العادات الـ٧ كل يوم.

اقرأ بيان الرسالة هذا كل يوم.

إذاً ما الذي يمكن أن تستفيد به من كتابة بيان الرسالة؟ أطنان من الفوائد. والشيء الأكثر أهمية الذي ستفيدك به هو أن تفتح عينيك على ما هو مهم بحق بالنسبة لك، ومعاونتك على اتخاذ قراراتك وفقاً لذلك. تروي طالبة بالصف الثاني عشر كيف أن كتابة بيان الرسالة قد صنع اختلافاً ضخماً في حياتها:

خلال السنة الأولى لي في الجامعة لم يكن باستطاعتي التركيز على أي شيء بسبب بعض المشكلات في علاقاتي مع الأسرة والأصدقاء. لقد كنت أرغب في إرضاء الجميع وكان من الصعب جداً تحقيق ذلك وهو الأمر الذي أصابني بتوتر شديد. كان الجميع يضغطون عليّ. وكان من المستحيل إرضاء الجميع.

اشتركت بعد ذلك في أحد فصول تطوير الشخصية في المدرسة وهناك كانوا يعلمونني كتابة بيان رسالة. لقد بدأت في الكتابة وظللت أكتب وأكتب، وأضيف أشياء إلى بيان رسالتي. لقد أعطاني ذلك توجهاً وتركيزاً وشعرت بأن لدي خطة وسبباً يدفعني لعمل ما كنت أعمله. لقد ساعدني أيضاً بحق في التمسك بمعاييري وعدم القيام بشيء ليس في استطاعتي القيام به.

بيان الرسالة الشخصية هو مثل شجرة ذات جذور عميقة. إنها ثابتة لا تتزحزح، ولكنها أيضاً تتمتع بالحياة والنمو المستمر.

إنك بحاجة إلى شجرة ذات جذور عميقة لمساعدتك على النجاة من جميع عواصف الحياة التي تحاول اقتلاعك. وكما لابد وأنك لاحظت بالفعل، فإن الحياة يمكن وصفها بأي شيء ولكن ليس بالثبات. فكر في الأمر. إن الناس متقلبي الأمزجة، فأنت الصديق المفضل لدى أحدهم اليوم، ولكنه يتحدث من وراء ظهرك بما يسيء إليك غداً.

فكر في كل الأحداث التي لا يمكنك السيطرة عليها. عليك الانتقال إلى مدينة أخرى، أو تفقد وظيفتك في عملية تسريح للعمالة، أو تخوض بلادك حرباً، أو والداك يسعيان إلى الطلاق.

الموضة تجئ وتذهب، والسترات الجلدية تنتشر جداً في أحد الأعوام ثم تختفي في العام التالي، وهكذا. وبينما كل شيء يتغير، فإن بيان الرسالة الشخصية يمكن أن يكون شجرتك عميقة الجذور التي لا تتغير أبداً. يمكنك أن تتعامل مع التغيير إذا كانت لديك جذور راسخة يمكنك أن تتشبث بها.



- **الكشف عن مواهبك**

أحد الأجزاء الهامة من عملية وضع بيان رسالة شخصية هو اكتشاف ما أنت بارع فيه. والشيء الوحيد الذي أعرفه يقيناً في هذا الشأن هو أن كل شخص لديه موهبة، أو هبة أو شيء يؤديه ببراعة. بعض المواهب -مثل امتلاك صوت غنائي رائع- تجذب الكثير من الاهتمام. ولكن هناك مواهب عديدة أخرى ربما لا تجذب الاهتمام بنفس القدر، ولكنّ جزءاً منها بنفس الأهمية وربما أكثر أهمية من تلك التي تجذب الانتباه؛ وهذه المواهب مثل أن تكون ذا مهارة في الاستماع، أو الإضحاك، أو المنح، أو الصفح، أو الرسم، أو مجرد كونك لطيفاً ودوداً.

والحقيقة الثانية هي أننا جميعاً نزدهر في أوقات مختلفة. لذا إذا كنت متأخراً في بلوغ مرحلة الازدهار، فاهدأ ولا تقلق. فقد يستغرق الأمر منك بعض الوقت لاكتشاف مواهبك.

بعد أن قام بنحت تمثال جميل، سأل الناس النحات العالمي مايكل أنجلو كيف استطاع أن يفعل ذلك. وأجاب هو قائلاً بأن التمثال كان موجوداً بالفعل في قطعة الجرانيت منذ البداية، وأنه كان عليه فقط أن ينحت كل شيء آخر كان حوله.

كذلك فإن فيكتور فرانكل Victor Frankl، الطبيب النفسي النمساوي الشهير تعلم أننا لا نبتكر مواهبنا في الحياة ولكننا فقط نكتشفها. وبعبارة أخرى، لقد ولدت بالفعل بمواهبك، وكل ما عليك هو أن تكتشفها.

لن أنسى مطلقاً تجربتي في العثور على موهبة لم أعتقد أبداً أنني أمتلكها. لكي أقوم بواجب الكتابة الإبداعية الذي فرضه علينا الأستاذ ويليامز في الصف الأول من المدرسة العليا، قمت بحماس بكتابة أول ورقة لي في المدرسة العليا، وكان العنوان هو "العجوز والسمكة". كانت تلك هي نفس القصة التي رواها لي أبي كثيراً عند النوم عندما كنت صغيراً. ولقد افترضت فحسب أن أبي هو من ابتكر هذه القصة، فهو لم يهتم بأن يبلغني بأنه قد سرقها مباشرة من رواية إرنست هيمنجواي Ernest Hemingway الفائزة بجائزة نوبل في الأدب The Old Man and The Sea (العجوز والبحر). لقد صدمت عندما ردت إليّ ورقتي وعليها تعليق يقول: "تبدو مبتذلة قليلاً. وتشبه رواية هيمنجواي The Old Man

and The Sea. فكرت في نفسي، "ومن هذا الهيمنجواي؟ وكيف تصادف أنه قلد رواية أبي؟". كانت تلك بدايتي الضعيفة لأربع سنوات من فصول دراسة اللغة الإنجليزية الأكثر مللاً في المدرسة العليا، التي كانت بالنسبة لي بنفس قدر إثارة كتلة من القاذورات.

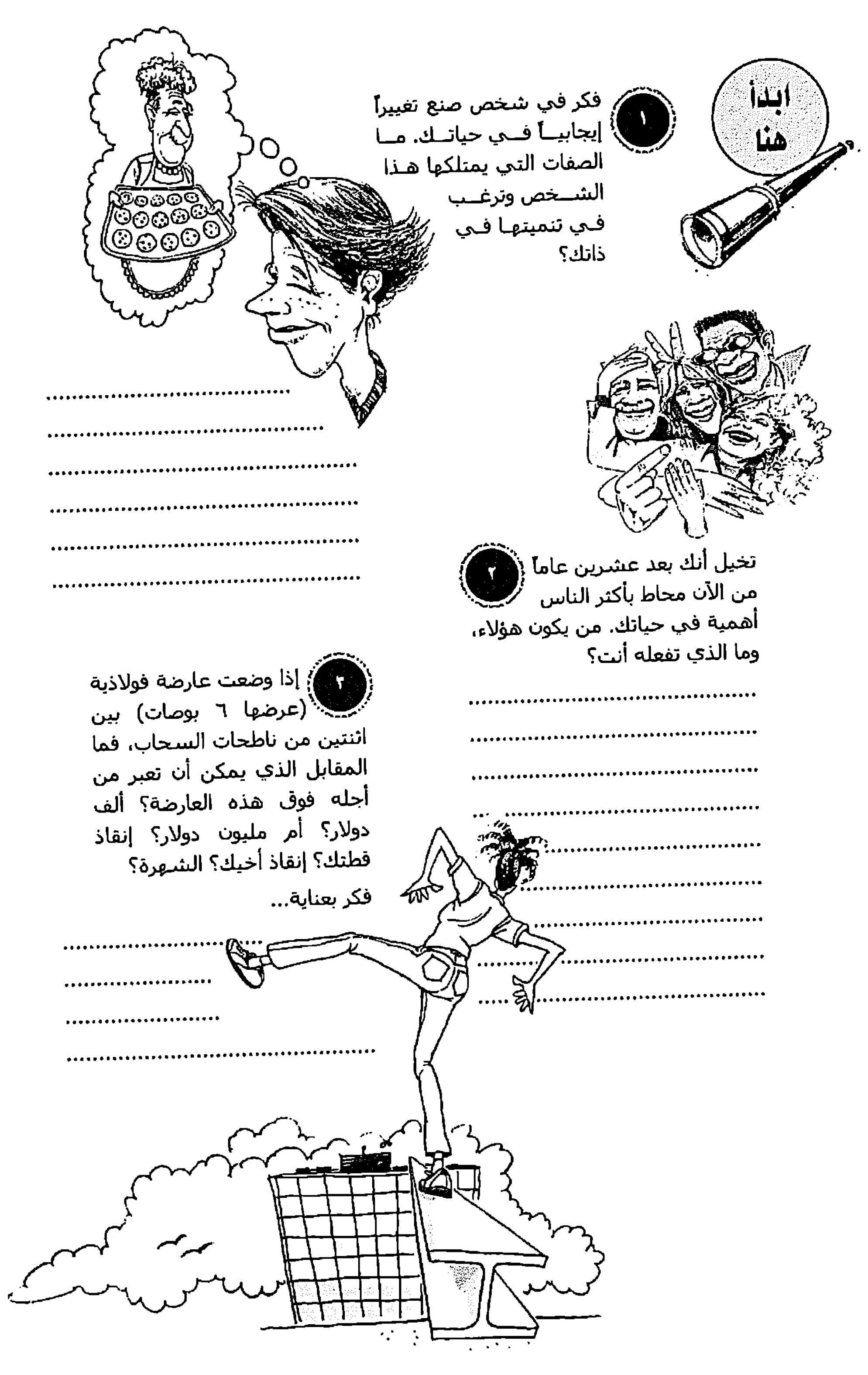
ولم أبدأ في اكتشاف شغفي بالكتابة حتى التحقت بالجامعة عندما حصلت على فصل في كتابة القصة القصيرة من أستاذ متميز. وصدق هذا أو لا تصدقه، لقد تخصصت حتى في دراسة اللغة الإنجليزية في الجامعة. لو عرف الأستاذ ويليامز هذا لكان قد مات كمداً.

الاكتشاف العظيم

الاكتشاف العظيم* هو نشاط مرح هدفه أن تصبح على اتصال مع ذاتك الأعمق بينما تعد لكتابة بيان رسالتك الشخصية. وبينما تتقدم في الأمر، أجب على الأسئلة بصدق. يمكن أن تكتب إجاباتك في الكتاب؛ إذا أحببت. إذا لم ترغب في أن تكتب إجاباتك، فقط فكر فيها وتعرف عليها. عندما تنتهي، أعتقد أنه ستكون لديك فكرة أفضل كثيراً عما يلهمك، وما تستمتع بعمله، ومن الذي تعجب به، وإلى أين تريد أن توجه حياتك.

* لتحصل على أوراق عمل إضافية عن الاكتشاف العظيم، من فضلك اتصل برقم ٦٨٣٩-٩٥٢-٨٠٠-١.


الاكتشاف
العظيم



١ فكر في شخص صنع تغييراً إيجابياً في حياتك. ما الصفات التي يمتلكها هذا الشخص وترغب في تنميتها في ذاتك؟

....

....

....

....

....

....

٢ تخيل أنك بعد عشرين عاماً من الآن محاط بأكثر الناس أهمية في حياتك. من يكون هؤلاء، وما الذي تفعله أنت؟

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٣ إذا وضعت عارضة فولاذية (عرضها ٦ بوصات) بين اثنتين من ناطحات السحاب، فما المقابل الذي يمكن أن تعبر من أجله فوق هذه العارضة؟ ألف دولار؟ أم مليون دولار؟ إنقاذ قطتك؟ إنقاذ أخيك؟ الشهرة؟

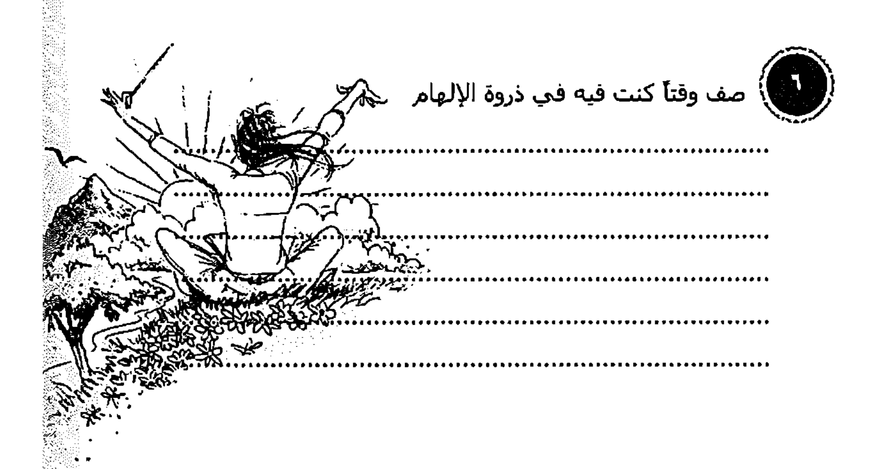
فكر بعناية...

....

....

....

....



٦ صف وقتاً كنت فيه في ذروة الإلهام

....
....
....
....
....
....

٥ اذكر عشرة أشياء تحب أن تفعلها. قد يكون ذلك هو الغناء، أو الرسم، أو الجري، أو مطالعة الصحف والمجلات، أو القراءة، أو أحلام اليقظة ... أو أي شيء تحب أن تقوم به.

١ ....
٢ ....
٣ ....
٤ ....
٥ ....
٦ ....
٧ ....
٨ ....
٩ ....
١٠ ....

٤ إذا أمكنك أن تقضي يوماً كاملاً في مكتبة كبرى لدراسة أي شيء ترغب في دراسته، فما الذي سوف تختار قراءته؟

....
....
....

٧ بعد خمس سنوات من الآن، تقوم جريدتك المحلية بعمل قصة عنك، وهم يرغبون في إجراء مقابلات مع ثلاثة أشخاص، أحد الوالدين، وأحد الأخوة، وأحد الأصدقاء. ما الذي تريد من هؤلاء أن يقولوا عنك؟

....

....

....

....



٨ فكر في شيء يمثلك... زهرة، أو كلمة، أو حيوان... لماذا يمثلك هذا الشيء؟

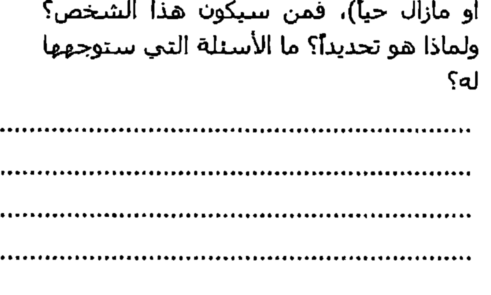
....

....

....

....

....



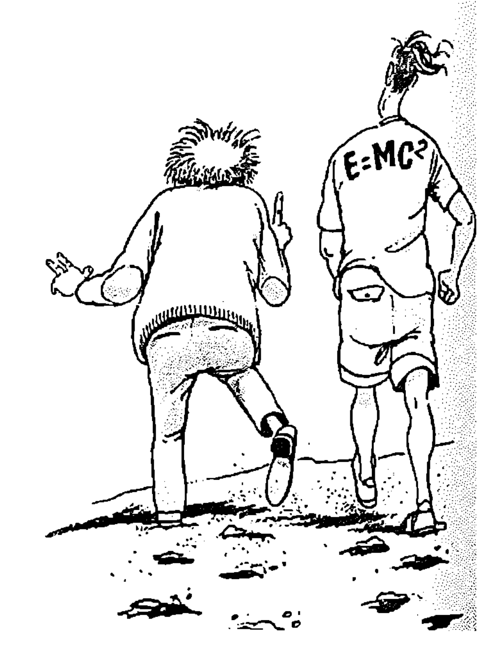
٩ إذا أمكنك أن تقضي ساعة مع أي شخص عاش في هذه الدنيا (مات أو مازال حياً)، فمن سيكون هذا الشخص؟ ولماذا هو تحديداً؟ ما الأسئلة التي ستوجهها له؟

....

....

....

....

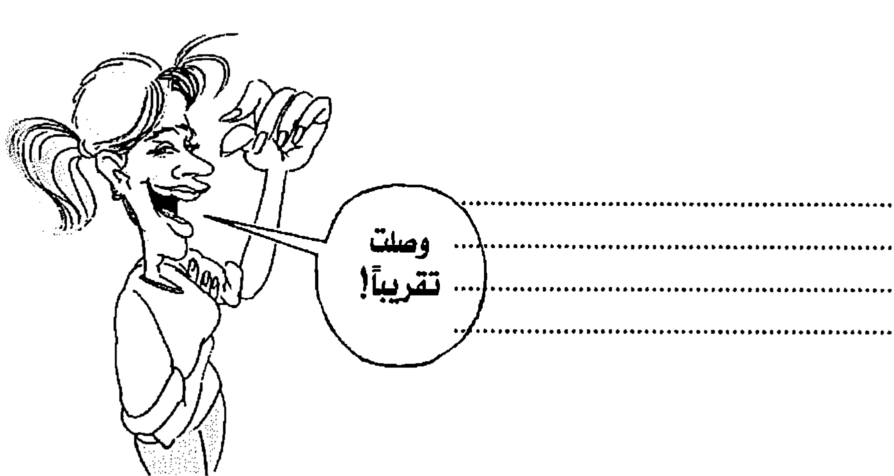




براعة في التعامل مع الأرقام
براعة في استخدام الكلمات
تفكير مبدع
إجادة العديد من الرياضات
إنجاز الأعمال
إدراك احتياجات الآخرين
امتلاك مواهب ميكانيكية
امتلاك ميول فنية
التعامل جيداً مع الآخرين
حفظ المعلومات
اتخاذ القرارات
بناء الأشياء
قبول الآخرين
التنبؤ بما سوف يحدث

التحدث
الكتابة
الرسم
الإنصات
المرح
الضحك
التعاون
الموسيقى
التفاهات

١٠ كل شخص لديه موهبة أو أكثر. أياً من المواهب السابقة تمتلك، أو تبرع فيها؟ يمكنك أن تكتب مواهب غير مذكورة بعاليه.



....
....
....
....

البدء في كتابة بيان رسالتك الآن وقد انتهيت من مسيرة الكشف العظيم، فإنك قد قفزت قفزة بداية جيدة نحو وضع بيان رسالة. فيما يلي، وضعت أربع طرق سهلة لمساعدتك في البدء في كتابة بيان رسالتك الخاص. قد ترغب في أن تجرب واحدة من هذه الطرق أو تدمج الأربعة جميعاً معاً بأي طريقة ترى أنها مناسبة. تلك الطرق هي مجرد اقتراحات، لذا، كن على حريتك في استخدام أي طريقة خاصة بك.

الطريقة رقم ١: مجموعة الأقوال المأثورة. اجمع من واحد إلى خمسة من الأقوال المأثورة المفضلة جداً لديك في ورقة واحدة. سوف يصبح مجموع هذه الأقوال أو الاقتباسات إذاً هو بيان رسالتك. بالنسبة لبعض المراهقين، فإن الأقوال المأثورة العظيمة تكون ملهمة بشدة، وهذه الطريقة تعمل معهم بنجاح.

الطريقة رقم ٢: مخزون العقل. اكتب بسرعة عن رسالتك لمدة خمس عشرة دقيقة. لا تشغل نفسك بما تكتبه، ولا تنقح ما تكتبه. فقط واصل الكتابة ولا تتوقف. دون جميع أفكارك على الورق. وإذا توقفت ولم تعرف ماذا تكتب، راجع وتأمل إجاباتك على الكشف العظيم. هذا سوف يشحذ خيالك، وعندما تتم تنقية عقلك بشكل كاف، خذ خمس عشرة دقيقة أخرى للتنقيح، والترتيب، وفهم ما في عقلك من مخزون.

والنتيجة هي أنك في ثلاثين دقيقة فقط، سوف يكون لديك مخطط تمهيدي تقريبي لبيان رسالتك. ومن ثم، يمكنك تنقيح وتهذيب هذا البيان عبر الأسابيع التالية، والإضافة إليه، وتوضيحه، أو القيام بأي شيء آخر تريده لتجعل هذا البيان ملهماً لك.

الطريقة رقم ٣: الملاذ. خصص مقداراً كبيراً من الوقت -مثل بعد ظهر أحد الأيام- واذهب إلى مكان تحبه ويمكنك أن تكون وحيداً فيه. فكر بعمق في حياتك وما ترغب في تحقيقه فيها. راجع إجاباتك على الكشف العظيم. راجع نماذج بيان الرسالة التي عرضناها في هذا الكتاب لمزيد من الأفكار. خذ وقتك وأنشئ بيان رسالتك الخاص مستخدماً أية طريقة تراها مناسبة.

الطريقة رقم ٤: الكسول الكبير. إذا كنت كسولاً بحق، فاستخدم الشعار البسيط الذي يقول "كن كل ما تستطيع أن تكونه" كبيان رسالتك الشخصية (مهلاً، إنني أمزح فحسب). أحد الأخطاء الكبيرة التي يقع فيها المراهقون عند كتابة بيان رسالة هي أنهم يقضون وقتاً كبيراً للغاية في التفكير في جعل البيان مثالياً حتى أنهم لا يبدءون فعلياً أبداً. ستكون في حال أفضل بكثير عند كتابة مخطط تمهيدي تقريبي، ومن ثم تحسينه لاحقاً.

وخطأ كبير آخر هو أن المراهقين يحاولون جعل بيانات رسائلهم تشبه بيانات رسائل كل شخص آخر، وهذا لا يجدي. بيانات الرسائل تأخذ أشكالاً كثيرة، مثل قصيدة، أو

أغنية، أو استشهاد، أو قول مأثور، أو صورة، أو كلمات كثيرة، أو كلمة واحدة، أو مجموعة ملصقات من صور المجلات. ليست هناك طريقة صحيحة واحدة فقط لإنشاء بيان الرسالة. إنك لا تكتبه من أجل أي شخص آخر سوى نفسك. إنك لا تكتبه من أجل مدرس اللغة الإنجليزية، وهو لن يتم تقييمه وإعطاؤه درجة من قبل أي شخص. إنه وثيقتك السرية. لذا اجعله جميلاً! والسؤال الأكثر أهمية الذي يجب أن توجهه لنفسك هو، "هل هذا البيان يلهمني؟". إذا استطعت أن تجيب بنعم، فلقد أنشأته بشكل صحيح.

بمجرد أن تنتهي من كتابته، ضعه في مكان يمكنك بسهولة أن تصل إليه مثل أن تضعه داخل خزانتك أو تلصقه على مرآتك. أو يمكنك أن تقلص حجمه وتضعه في محفظة جيبك، ثم ارجع إليه كثيراً للقراءة، أو -الأفضل- احفظه عن ظهر قلب.

إليك نموذجين إضافيين من نماذج بيانات رسائل المراهقين، وكلاهما مختلف تماماً عن الآخر في الأسلوب والطول:

بيان رسالة ويتني نوزسكي

أهتم
- بالعالم
- بالحياة
- بالناس
- بنفسي

أحب
- نفسي
- عائلتي
- العالم
- المعرفة
- التعلم
- الحياة

أقاتل
- من أجل معتقداتي
- من أجل مشاعري
- من أجل الإنجاز
- من أجل عمل الخير
- من أجل أن أصدق مع نفسي
- ضد اللامبالاة

أوجه
- القارب ولا أتركه يوجهني
- أكون مأوى

اجعلهم يتذكرونني

هذا البيان كتبته مراهقة تسمى كاتي هال. إنه قصير، ولكنه يعني كل شيء بالنسبة لها:

بيان رسالتي

لا شيء أقل.

- **ثلاثة تحذيرات**

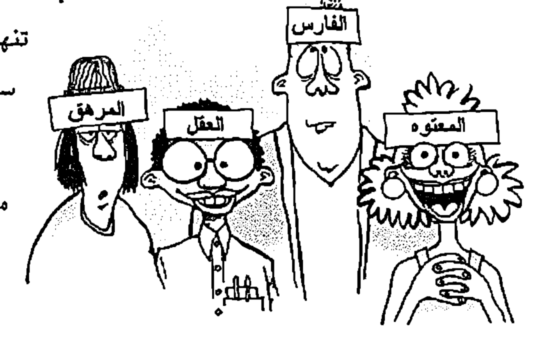
بينما تكافح من أجل تحديد أهدافك ذهنياً مسبقاً، ووضع بيان رسالة شخصية، احترس من العقبات الخطيرة!

<u>التحذير رقم ١: الألقاب السلبية:</u> هل شعرت من قبل أن الآخرين يلقبونك بألقاب سلبية؟ ألقاب يطلقها عليك أفراد عائلتك، أو أساتذتك، أو أصدقاؤك؟

"أنتم يا رفاق الجانب الشرقي جميعكم متشابهون. دائماً ما تقعون في المشكلات".

"إنك أكثر الصبية الذين أعرفهم كسلاً. لماذا لا تنهض من فوق هذا المقعد وتفعل شيئاً ما على سبيل التغيير؟"

"هاهو سمير. الجميع يقولون عنه إنه مهمل".



إنني واثق أن هناك ألقاباً خاصة مستخدمة في مدرستك. في مدرستي كان لدينا ألقاب نطلقها على الجميع مثل رعاة البقر، والعقول، والمعتوهين، والمدللين، ومدمني العلم، ومدمني الحفلات، والأطفال، والمرهقين، والفرسان، ومجموعات أخرى عديدة. وكنت أنا أقع ضمن الفئة الذين يلقبون بالفارس. ومصطلح "الفارس" كان يعني أن صاحبه يلعب الكثير من الألعاب، وأنه منغلق على نفسه، وأن عقله في حجم حبة الفول السوداني.

والألقاب هي إحدى الصور القبيحة للتحامل. وما الذي تعنيه كلمة تحامل؟ إنها تعني إصدار حكم مسبق دون معرفة كافية. أليس هذا مثيراً؟ عندما تطلق لقباً على شخص ما، فإنك تصدر حكمك عليه مسبقاً. وهذا يعني الخروج باستنتاجات عن شخص ما دون معرفته. إنني لا أستطيع أن أعرف شعورك، ولكنني شخصياً لا أستطيع الاحتمال عندما يصدر عليّ أحدهم حكماً خاطئاً دون أن يعرف أي شيء من أمري.

أنت وأنا وكل شخص آخر شخصيات أكثر تعقيداً بكثير من أن نوضع بترتيب وإتقان في فئات كما توضع الملابس في أقسام المتاجر، كما لو أن هناك فقط عدد محدود للغاية من أنماط البشر المختلفة في هذا العالم وليس ملايين من البشر المتفرد كل منهم في ذاته.

إذا أطلق عليك لقب خاطئ يمكنك أن تتعايش مع الأمر، ولكن الخطر الحقيقي يأتي عندما تبدأ أنت نفسك الاعتقاد في هذه الألقاب، لأن الألقاب تشبه النماذج تماماً. ما تراه هو ما تحصل عليه. على سبيل المثال، إذا كان لقبك هو كونك كسولاً، وبدأت في الاعتقاد في هذا بنفسك، فإن ذلك الاعتقاد سوف يصبح حقيقة. سوف تتصرف من منطلق ما يفرضه عليك اللقب. لذا، تذكر أنك لست لقبك!

التحذير رقم ٢: أعراض "انتهى الأمر". شيء آخر يجب أن تحترس منه هو عندما ترتكب خطأً أو اثنين أو ثلاثة وتشعر بالفزع تجاه ما فعلته لدرجة تصل إلى أن تقول لنفسك: "انتهى الأمر. لقد أفسدت كل شيء تماماً، ولست أبالي بما سيحدث بعد ذلك". وعند هذه النقطة. فإنك غالباً ما ستبدأ في تدمير ذاتك وتترك الأمر كله معلقاً ليفسد عليك حياتك.

دعني أقل لك هذا فحسب. إن الأمر لم ينته أبداً بعد. يبدو وكأن الكثير من المراهقين يمرون بأوقات يفقدون فيها أعصابهم، ويقومون بتجارب فاشلة، ويفعلون أشياء كثيرة لا يشعرون نحوها بالفخر، وكأنهم تقريباً يقيسون حدود الحياة. إذا كنت قد ارتكبت خطأ، فلا شيء غريب بهذا، إنك طبيعي. كل المراهقين ارتكبوا أخطاء، بل وكل الناضجين فعلوا أيضاً. فقط أدر رأسك مرة أخرى إلى الأمام وانظر في الاتجاه الصحيح بأسرع ما يمكنك وسوف تكون على ما يرام.

التحذير رقم ٣: الهدف الخاطئ. هل عملت من قبل بجد واجتهاد لتحصل على شيء أردته فقط لتكتشف عندما تحصل عليه أنك تشعر بالخواء الداخلي؟ غالباً، في سعينا نحو مزيد من الشهرة ونحو أن نكون جزءاً من "المجموعة المفضلة"، نفقد بصيرتنا بالأشياء التي هي أكثر أهمية بكثير، مثل احترام الذات، وعلاقات الصداقة الحقيقية، وهدوء البال. إننا غالباً ما نكون في غاية الانشغال بتسلق سلم النجاح حتى أننا لا نمنح أبداً أي قدر من الوقت لنرى ما إذا كان السلم يتجه نحو الهدف الصحيح أم لا. عدم امتلاك هدف ذهني محدد هو مشكلة، ولكن امتلاك هدف ذهني يقودنا في اتجاه خاطئ قد يكون مشكلة أكبر بكثير.

غالباً، في سعينا نحو مزيد من الشهرة ونحو أن نكون جزءاً من "المجموعة المفضلة"، نفقد بصيرتنا بالأشياء التي هي أكثر أهمية

كنت في وقت من الأوقات ألعب كرة القدم مع زميل كان لاعباً فذاً رائعاً. كان كل شيء يسير في صالحه، فقد كان قائد الفريق، وكان يمتلك جسداً رياضياً ممشوقاً مثالياً. كان كل مباراة يثير الجماهير بالقيام بألعاب بطولية وحركات رياضية مذهلة. أثنى

المشجعون عليه وامتدحوه. وبجله الصبية الصغار ووقروه، واحترمه زملاؤه وحسدوه. كان لديه كل شيء.

أو هكذا بدا الأمر.

أتعرف، برغم أنه كان مبهراً في اللعب، لم يكن كذلك خارجه. ولقد كان يعرف ذلك. وكذلك كنت أعرف أنا لأنني نشأت معه. بينما ازدادت شهرته، كنت أراه يتخلى عن مبادئه ويبتعد عن الطريق القويم. لقد اكتسب إعجاب الجماهير ولكنه تنازل مقابل ذلك عن شيء آخر أكثر أهمية، شخصيته السوية. لا يهم بحق مدى سرعة تقدمك، أو مدى حسن صورتك عند الناس إذا كنت تسلك الاتجاه الخاطئ.

كيف يمكنك أن تعرف ما إذا كنت تتجه نحو الهدف الصحيح أم لا؟ توقف للحظة -الآن فوراً- واسأل نفسك: "هل الحياة التي أحياها تقودني في الاتجاه الصحيح؟" كن صادقاً حتى وإن كان هذا مؤلماً عندما تتوقف وتستمع إلى صوت ضميرك، ذلك الصوت الداخلي، ما الذي يخبرك به؟

إن حياتنا لا تتطلب دائماً تحولاً قدره ١٨٠ درجة في الاتجاه. غالباً ما نحتاج فقط إلى تحولات صغيرة. ولكن التحول الصغير يمكن أن يصنع اختلافات ضخمة في الغايات. تخيل هذا: إذا أردت أن تطير من مدينة نيويورك بالولايات المتحدة إلى القاهرة في مصر ولكنك صنعت تحولاً قدره درجة واحدة شمالاً، فسوف ينتهي بك الأمر في موسكو روسيا بدلاً من القاهرة.

اسع نحو الهدف

بمجرد أن تنتهي من وضع بيان رسالتك سوف يكون عليك أن تحدد أهدافك. الأهداف هي أشياء أكثر تحديداً من بيان الرسالة ويمكنها أن تساعدك في تقسيم رسالتك إلى أجزاء صغيرة الحجم. إذا كانت رسالتك هي أن تأكل فطيرة بيتزا كاملة، فإن هدفك سيكون هو كيف تقسمها إلى شرائح.

أحياناً عندما نستمع إلى كلمة أهداف، فإننا نذهب في رحلة نحو الشعور بالذنب. إنها تذكرنا بكل الأهداف التي يجب أن نحددها وتلك التي نسفناها. انس أمر أية أخطاء تكون قد ارتكبتها في الماضي. اتبع نصيحة جورج بيرنارد شو George Bernard Shaw، الذي قال: "عندما كنت شاباً صغيراً لاحظت أن تسعة أشياء من عشرة فعلتها كانت عبارة عن إخفاقات. لم أكن أريد أن أكون فاشلاً، لذا فإنني أصبحت أقوم بعشرة أضعاف الأعمال التي كنت أقوم بها".

إليك خمسة مفاتيح من أجل تحديد الأهداف:

المفتاح رقم ١: احسب التكلفة

كم عدد المرات التي نحدد فيها الأهداف عندما نكون في حالة مزاجية جيدة ولكننا نجد فيما بعد أننا لا نمتلك القوة للسعي وراء تحقيقها؟ لماذا يحدث هذا؟ يحدث لأننا لم نقم بحساب التكلفة.

دعنا نفترض أنك تضع هدفاً هو أن تحصل على درجات أفضل في المدرسة هذا العام. هدف جيد ولا بأس به إطلاقاً. ولكن الآن -وقبل أن تبدأ- احسب التكلفة. ما الذي سيتطلبه ذلك؟ على سبيل المثال، سوف يكون عليك قضاء مزيد من الوقت في مذاكرة الرياضيات وقواعد اللغة وقليل من الوقت في الخروج للتنزه مع أصدقائك. وسوف يكون عليك أن تسهر في بعض الليالي. وقد يعني العثور على بعض الوقت لأداء الواجبات الدرسية الإقلاع عن مشاهدة التليفزيون، أو عن قراءة مجلتك المفضلة.

الآن، وقد قمت بحساب التكلفة، فكر في الفوائد. ما الذي يمكن أن تحققه لك الدرجات الجيدة؟ شعور بالإنجاز؟ منحة تعليمية للدراسة الجامعية؟ وظيفة جيدة؟ الآن اسأل نفسك، "هل أنا مستعد لتقديم التضحية؟" إذا لم تكن كذلك، فلا تفعلها إذاً. لا تفرض على نفسك التزامات تعلم أنك لن تفي بها، لأنك سوف تقوم بذلك بالسحب من حساب البنك الشخصي.

الطريقة الأفضل هي أن تجعل الهدف أقل حجماً. بدلاً من أن تضع هدفاً بالحصول على درجات أفضل في جميع المواد التي تدرسها، يمكنك أن تضع هدفاً بالحصول على درجات أفضل في مادتين فقط. ومن هنا، وفي الفصل الدراسي التالي، أنجز جزءاً آخر من الهدف. حساب التكلفة سوف يضيف دائماً على أهدافك لمسة من الواقعية المطلوبة.

المفتاح رقم ٢: اجعله مكتوباً

يقال : "الهدف غير المكتوب هو مجرد أمنية". الهدف المكتوب يحتوي على عشرة أضعاف من القوة في ثناياه، بدون أية استثناءات أو اعتراضات. أخبرتني سيدة شابة اسمها تامي كيف أن كتابة أهدافها ساعدتها في النهاية على اختيار الزوج المناسب لها. وهذا مقتطف من مذكرات تامي عندما كانت في سن الثامنة عشر:

... لقد رسمت صورة ذهنية لما أردت أن أصل إليه خلال خمس سنوات وما أردت أن أشعر به. كانت لدي رؤية في أن أكون ذاتي عن طريق امتلاك القوة على اتخاذ قرار حكيم من أجل حياتي وخاصة من أجل أن أكون زوجة لشخص وتكون العلاقة بيننا طيبة وصالحة. ولقد انتهيت إلى قائمة من الصفات التي أريدها لهذه العلاقة، وأعتقد أنني سوف أكتب هذه الصفات الآن من أجل المراجعة المستقبلية.

سمات العلاقة مع زوج المستقبل:

١. الاحترام
٢. الحب غير المشروط
٣. الصدق
٤. الإخلاص
٥. يدعمني في السعي وراء أهدافي
٦. الخلق والاستقامة (طبيعة فيه)
٧. يتمتع بالمرح والظرف وخفة الدم
٨. يجعلني أضحك في كل يوم
٩. يجعلني أشعر بأنني كل ولست مجرد أجزاء مبعثرة
١٠. يكون أباً يعامل الأطفال جيداً
١١. ينصت جيداً
١٢. يخصص وقتاً من أجلي ويحب لي الخير وأفضل ما في هذه الحياة

والآن وقد كتبت هذه القائمة فإن لدي ما يمكنني أن أرجع إليه لألقي نظرة على ما يمكن أن يحمله المستقبل. عندما أقرأ هذه أشعر أنها تمنحني الأمل، وتذكرني بطريقة أفضل أعيش بها حياتي.

التقت تامي فيما بعد وتزوجت من شخص ممتاز توفرت فيه كل متطلباتها. النهايات السعيدة تحدث بالفعل.

وكما اكتشفت تامي، هناك شيء سحري في كتابة أهدافك. الكتابة تفرض عليك أن تكون محدداً، وهو أمر شديد الأهمية في تحديد الأهداف. وكما قالت الممثلة ليلي توملين: "لقد أردت دائماً أن أكون شخصاً ما. لكن كان يجب علي أن أكون أكثر تحديداً".

المفتاح رقم ٣: افعلها وحسب

قرأت ذات مرة قصة عن هيرناندو كورتيز Hernando Corte's –القائد الأسباني الذي غزا المكسيك– وحملته إلى المكسيك. أبحر كورتيز من كوبا مع ما يزيد على خمسمائة رجل وإحدى عشرة سفينة إلى ساحل اليوكاتان عام ١٥١٩. وعندما وصل إلى الأرض التي أراد الوصول إليها فعل شيئاً غير مألوف لدى قادة الحملات العسكرية: أحرق سفنه. وعن طريق قطع كل سبل العودة، ألزم كورتيز نفسه وقوته بالكامل بفكرة واحدة. كانت فكرته هي انتصر أو انكسر.

"لكل مقام مقال"، هكذا يقول الحكماء. هناك وقت تقول فيه، "سوف أحاول"، ووقت تقول فيه: "سوف أفعل". وقت تختلق فيه الأعذار، ووقت تحرق فيه سفنك. بالطبع هناك أوقات يكون بذل كل ما في وسعنا فيها هو كل ما نستطيع عمله. ولكنني أعتقد أيضاً أن هناك أوقاتاً للإنجاز. هل تقرض ألفي دولار لشريك عمل يقول لك، "سوف أحاول ردها"؟ هل كنت تتزوج من فتاة عندما تسألها عما إذا كانت ستكون محبة ومخلصة لك عند الزواج فترد عليك قائلة "سوف أحاول"؟



هل فهمت ما أقصده؟

سمعت ذات مرة قصة قائد عسكري ونائبه:

يقول القائد: "أيها النائب، هلا قمت بتسليم هذا الخطاب من أجلي".

النائب: "سأبذل قصارى جهدي يا سيدي".

"كلا، لست أريد منك أن تبذل قصارى جهدك. أريدك فقط أن تسلم هذا الخطاب".

"سأسلمه أو أموت دون ذلك يا سيدي".

"إنك تسئ فهمي أيها النائب، إنني لا أريد منك أن تموت، وإنما أريد منك أن تسلم هذا الخطاب فحسب".

أخيراً أدرك النائب غرض قائده، وقال، "سوف أفعل يا سيدي".

عندما نكون ملتزمين كلية بأداء مهمة ما، فإن قوتنا سوف تزداد للانتهاء منها. يقول رالف والدو إيميرسون: "إذا كنت تقوم فعلاً بالعمل، فسوف تمتلك القوة لإنجازه". في كل مرة كنت ألزم فيها نفسي بتحقيق هدف معين، كنت أكتشف مناجم ذهبية من قوة الإرادة والمهارة، والإبداع التي لم أكن أتصور أنني أمتلكها. هؤلاء الذين يلتزمون دائماً ما يجدون وسيلة لتحقيق الهدف.

الفقرة التالية التي كتبها دبليو. إتش. موراي W.H. Murray هي واحدة من أفضل ما قرأت على الإطلاق. إنها تصف ما يحدث بداخل أنفسنا عندما نقول: "سوف أفعل".

إلى أن يتحقق الالتزام، يكون هناك دائماً تردد، وفرصة للتراجع والانسحاب، وعدم فعالية دائمة. هناك حقيقة أولية وحيدة يؤدي تجاهلها إلى قتل عدد لا يحصى من الأفكار

والخطط الممتازة، وهي أنه في اللحظة التي يلزم فيها الإنسان نفسه بشيء ما تحديداً تقف العناية الإلهية أيضاً إلى جانبه. كل الأشياء التي ما كانت لتحدث بغير ذلك سوف تبدأ في الحدوث، وسلسلة كاملة من الأحداث النابعة من قرار الالتزام سوف تقع، وتجلب في مصلحة الإنسان كل الأحداث والمساعدة المادية التي ما كان أي شخص ليجرؤ على أن يحلم بأن يصادف مثلها. إنني أكن احتراماً عميقاً لأحد مقاطع جويث Goethe الشعرية والذي يقول فيه:

أياً كان ما تستطيع أن تفعله أو تحلم به يمكنك البدء فيه.

الإقدام له عبقرية، وقوة، وسحر، صفات كامنة فيه.

وبعبارة أحد الحكماء: "افعل أو لا تفعل. ليس هناك ما يسمى بالمحاولة".

المفتاح رقم ٤: استغل اللحظات الهامة

هناك لحظات معينة في الحياة تحتوي على طاقة وقوة دافعة. والمفتاح هو أن تستغل تلك اللحظات من أجل وضع الأهداف.

الأمور التي لها بداية ونهاية تحمل قوة دافعة. على سبيل المثال، السنة الدراسية الجديدة تمثل بداية. ومن ناحية أخرى، فإن قطع علاقة مع صديق يمثل نهاية. إنني أذكر مدى ما كنت أشعر به من ضيق بعد أن قطعت علاقة صداقة دامت سنتين، ولكنني أذكر أيضاً إثارة إقامة علاقات صداقة جديدة بديلة.

فيما يلي قائمة باللحظات التي يمكن أن تزودك بقوة دافعة بينما تبدأ في وضع أهداف جديدة:

- بداية عام دراسي جديد
- تجربة تغيير مسار الحياة
- إنهاء علاقة
- وظيفة جديدة
- علاقة جديدة
- فرصة ثانية
- عقبة
- الانتقال إلى مدينة جديدة
- موسم جديد
- التخرج
- الزواج
- الطلاق

- ميلاد
- موت
- عيد ميلاد
- نصر
- منزل جديد
- ترقية جديدة
- عزل درجة
- نظرة جديدة
- يوم جديد

غالباً ما يمكن للتجارب العصيبة أن تحمل في ثناياها قوة دافعة. هل تعرف أسطورة طائر العنقاء؟ هذا الطائر الجميل يحرق نفسه على الخازوق بعد فترة حياة قدرها ٥٠٠ أو ٦٠٠ سنة. ومن بين الرماد ينهض بعد ذلك وقد ولد من جديد وهو أتم ما يكون شباباً وجمالاً. وبمثل هذا الأسلوب يمكننا إعادة توليد أنفسنا من بين رماد تجربة سيئة. إن العقبات والمآسي يمكن غالباً أن تقوم بدور نقطة الانطلاق نحو التغيير.

تعلم استغلال قوة اللحظات الهامة الأساسية في وضع الأهداف، وقطع الالتزامات عندما تكون في حالة تسمح لك بذلك. وكن واثقاً -كذلك- أن الحالة المزاجية التي تسمح بذلك سوف تمر. والتمسك بهذه الحالة حتى عندما لا تكون فيها حقاً هو الاختبار الحقيقي لشخصيتك. وكما قال أحدهم ذات مرة: الشخصية هي ضبط النفس على متابعة تنفيذ القرارات (أو الأهداف)، بعد أن تكون الحالة التي تم اتخاذ القرارات (أو وضع الأهداف) فيها قد انتهت.

المفتاح رقم ٥: ارتبط

رافقني زوج أختي -متسلق الجبال- أنا وصديق لي في تسلق قمة جبل جراند تيتون البالغة ١٣٧٧٦ قدماً. كان ذلك مرعباً! وبينما نحن نتسلق صاعدين تحول التسلق في بعض المواقع إلى تسلق عمودي. وعند هذه المرحلة "ارتبطنا معاً"، أو ربطنا أنفسنا معاً بالحبال لتساعدنا في التسلق، ولإنقاذ حياتنا إذا سقط أحدنا. وفي مرتين منعتني هذه الجبال من سقطتين عبر آلاف الأقدام إلى حتفي. صدقني لقد أحببت هذا الحبل الذي ربطنا معاً كما لم أحب حبلاً من قبل. وعن طريق مساعدة كل منا الآخر، والاعتماد على الحبال، وصلنا أخيراً إلى القمة سالمين.



سوف تنجز المزيد كثيراً في الحياة إذا ارتبطت بالآخرين واستعرت القوة منهم. دعنا نفترض أنك وضعت هدفاً أن تمتلك جسداً رياضياً رائعاً. والآن فكر كيف يمكنك أن ترتبط؟ حسناً، ربما أمكنك أن تعثر على صديق لديه نفس الهدف، ويمكن لكما معاً أن تتعاونا ويصبح كل منكما مشجعاً للآخر. أو يمكنك أن تخبر والديك عن هدفك وتحصل على آرائهما. أو يمكنك أن تعرض هدفك على مدرب رياضي أو مدربك في الجيمانزيوم وتطلب منه النصح. كن مبدعاً. ارتبط بالأصدقاء، أو الإخوة، أو الأخوات، أو الوالدين، أو المستشارين، أو الأجداد، أو الأساتذة، أو أي شخص آخر يمكنك الارتباط به. كلما زاد ما لديك من أحبال، زادت فرصك في النجاح.

- **الأهداف في الحياة الواقعية**

عندما كنت في الصف الثاني في المدرسة العليا كان وزني ١٨٠ رطلاً، وكان وزن أخي دافيد- الذي كان بالصف الأول من المدرسة العليا- ٩٥ رطلاً. لقد كنت أكبره سناً بسنة واحدة فقط، ومع ذلك كنت أفوق حجمه مرتين. ولكن دافيد كان يمتلك جبلاً من الإرادة وفعل أشياء لا تصدق ليصل إلى تحقيق ما أراد تحقيقه. هذه هي قصته:

لن أنسى أبداً عندما حاولت الانضمام إلى فريق كرة القدم بالصف الأول في مدرسة بروفو هاي Provo High العليا. كان طولي يبلغ خمسة أقدام وبوصتين وكان وزني ٩٠ رطلاً فحسب، وكنت بذلك أصغر حجماً حتى من النموذج التقليدي الذي يعد ضعيفاً والذي يزن ٩٨ رطلاً. لم أستطع العثور على أي أداة من أدوات لعبة كرة القدم يمكن أن تناسب حجمي؛ كانت جميعها أكبر مما يجب. تم إعطائي أصغر خوذة لدى الفريق، ومع ذلك كان لا يزال على أن أثبت ثلاث بطانات للأذن معاً في كلا جانبي الخوذة لأجعلها تلائم رأسي. كنت أبدو مثل بعوضة ترتدي بالوناً على رأسها.

كنت أخشى ممارسة كرة القدم، خاصة عندما كان ينبغي أن نصطدم بالرؤوس مع طلاب الصف الثاني. كنا نقف في صف في مواجهة طلاب الصف الثاني وتفصلنا عشر ياردات. وعندما ينفخ المدرب في الصفارة، كان المفترض عليك أن تضرب منافسك حتى تنطلق الصفارة مرة أخرى.

كنت أقوم بإحصاء اللاعبين الذين يقفون معي في نفس الصف لأرى متى سيحين دوري، وبعد ذلك أحصي اللاعبين في صف طلاب الصف الثاني لأرى من الذي ستكون له فرصة تعليمي كيفية الطيران عن الأرض. وكان يبدو وكأنني دائماً ما أحظى بأضخم المنافسين وأكثرهم فعالية كمنافس لي. كانت فكرتي الدائمة هي، "إنني هالك لا محالة". كنت أقف في الصف وأنتظر سماع الصفارة، وفي لحظة واحدة أجد نفسي أندفع للخلف ولأعلى طائراً في الهواء.

وفي شتاء هذا العام، حاولت الانضمام إلى فريق المصارعة. كنت سأصارع في وزن ٩٨ رطلاً. وبرغم أنني كنت أصعد إلى الميزان مرتدياً كل ملابسي بعد تناول وجبة طعام ضخمة، كنت لا أستطيع أن أجعل مؤشرات الميزان تشير إلى ٩٨ رطلاً. في الواقع، لقد كنت الشخص الوحيد في الفريق الذي لم يكن مضطراً إلى إنقاص وزنه كي يتمكن من

المصارعة. كان إخوتي يعتقدون أنني سوف أكون مصارعاً جيداً لأن المصارعة -على عكس كرة القدم- كانت تسمح لي بالتنافس مع أشخاص يقتربون من مثل وزني. ولكن، وبإيجاز، كنت أنهزم في كل مبارياتي تقريباً.

وفي الربيع انضممت إلى فريق سباق الجري، ولكن شاء القدر لي أن أكون واحداً من أكثر اللاعبين في الفريق بطئاً. ولا عجب، ليتك قد رأيت ساقيّ اللتين كانتا تشبهان في نحافتهما زوجاً من أقلام الرصاص.

وفي أحد الأيام، بعد الانتهاء من تدريبات السباق لم أعد أحتمل ذلك أكثر من هذا. قلت لنفسي: "انتهى الأمر، لقد سئمت كل هذا". وفي هذه الليلة، وفي غرفتي الخاصة الهادئة، كتبت بعض الأهداف التي أردت تحقيقها أثناء فترة الدراسة في المدرسة العليا. لكي أكون ناجحاً في الألعاب التي أمارسها، كنت أعلم أنه يجب عليّ أن أصبح أكبر حجماً وأكثر قوة، لذا فقد وضعت أهدافاً فيما يخص هذه المجالات أولاً. وضعت هدفاً بأن يبلغ طولي ستة أقدام، ويبلغ وزني ١٨٠ رطلاً بحلول السنة النهائية في المدرسة العليا. في كرة القدم، وضعت هدفاً بأن أكون لاعب خط وسط أساسي ضمن الفريق. وفي حلبة السباق، وضعت هدفاً بأن أكون العداء الأول في المدينة. تصورت نفسي أيضاً كقائد لكل من فريق كرة القدم، وفريق العدو.

الكثير من الأحلام جميلة، أليس هذا ما تقوله؟ ومع ذلك، كنت -في هذه اللحظة- أحدق في وجه الحقيقة. في تلك الأرطال التسعين. ولكنني التزمت بخطتي منذ السنة الأولى وحتى السنة النهائية في المدرسة العليا.

دعني أوضح الأمر. كجزء من عملية اكتساب الوزن، وضعت قاعدة بألا أجعل معدتي خاوية على الإطلاق، لذا كنت أتناول الطعام على الدوام. كانت وجبات الإفطار والغداء والعشاء هي مجرد ثلاث وجبات من اليوم الذي كان يحتوي على ثماني وجبات. عقدت اتفاقاً سرياً مع كاري -لاعب خط الوسط الأساسي لمدرسة بروفو هاي العليا- الذي يبلغ طوله ست أقدام وثلاث بوصات ووزنه ٢٣٥ رطلاً. لقد وعدني أنني إذا ساعدته في واجبات مادة الجبر، سوف يسمح لي بتناول وجبة الغداء معه كل يوم من أجل زيادة وزني بالإضافة إلى أغراض الحماية!

لقد كنت مصمماً على تناول كمية الطعام التي يتناولها، لذا كنت في موعد العشاء كل يوم أبتاع وجبتي عشاء، وثلاث زجاجات من الحليب، وأربعة أرغفة من الخبز. لابد وأننا كنا نمثل منظراً مرحاً معاً! كنت أيضاً أتناول مع عشائي مسحوق البروتين الذي يساعد على زيادة الوزن بسرعة. كنت أمزج المسحوق المقزز مع كل زجاجة حليب، وأصبح ثملاً تقريباً في كل مرة أشرب فيها هذا المزيج.

وخلال السنة الثانية في المدرسة العليا بدأت العمل بنجاح مع صديقي الطيب إيدي الذي كان يتطلع أيضاً إلى أن يصبح ضخماً. ولقد أضاف إيدي عنصراً جديداً إلى قائمة طعامي: عشر فطائر صغيرة ممتلئة من زبدة الفول السوداني وثلاثة أكواب من اللبن كل ليلة قبل النوم. كان المطلوب أن نكتسب رطلين إضافيين كل أسبوع. وإذا لم نكن "نكتسب الوزن" المطلوب، كنا نأكل أو نشرب الماء حتى نفعل.

قرأت أمي مقالة كانت تقول إنه إذا نام صبي صغير لمدة عشر ساعات في الليلة في غرفة مظلمة تماماً وشرب كوبين أو ثلاثة أكواب إضافية من اللبن يومياً، فإنه يمكن أن ينمو بوصة أو بوصتين أكثر من المعدل الطبيعي لنموه. لقد صدقت هذا واتبعته حرفياً. على أية حال، لقد كنت بحاجة إلى تحقيق هدفي بالوصول إلى ست أقدام طولاً، وما كان الوصول إلى طول أبي الذي يبلغ خمس أقدام وعشر بوصات ليساعدني في شيء. قلت لأبي، "أبي، إنني أريد أكثر حجرات المنزل إظلاماً". ولقد حصلت عليها. ثم قمت بوضع مناشف تحت عتبة الباب، وفوق النافذة. ما كان لشعاع من الضوء أن يسقط علي!

قمت بعد ذلك بوضع جدول زمني للنوم: كنت أذهب إلى الفراش حوالي الساعة ٨,٤٥ مساءً، وأستيقظ حوالي ٧,١٥ صباحاً. كان هذا يكفل لي عشر ساعات ونصف من النوم. وأخيراً، كنت أشرب كل ما يمكنني من اللبن.

بدأت أيضاً في ممارسة رفع الأثقال، والجري، وكرة القدم. كنت أتدرب لساعتين على الأقل كل يوم. عندما كنت أنا وإيدي نرفع الأثقال في صالة رفع الأثقال، كنا نعاين القمصان كبيرة الحجم تحدونا الآمال في أننا سوف نملأ هذا الحجم في يوم ما. في البداية زاد وزني ببطء وبمقادير ضئيلة.

ومع مرور الأشهر، بدأت في رؤية النتائج. نتائج ضئيلة، نتائج بطيئة، ولكنها نتائج. وبحلول الوقت الذي أصبحت فيه طالباً في الصف الثاني بلغ طولي خمس أقدام وخمس بوصات، وبلغ وزني ١٢٠ رطلاً تقريباً. لقد زاد طولي ثلاث بوصات، وزاد وزني ٣٠ رطلاً، وكنت أكثر قوة بكثير عن ذي قبل.

في بعض الأوقات، كنت أشعر كأنني شخص واحد ضد العالم بأسره. كنت أكره بصفة خاصة ذلك الوقت الذي كان الناس يسألونني فيه، "كيف تصادف أنك بهذه النحافة؟ لماذا لا تأكل المزيد من الطعام فحسب؟" كانت الإجابة التي كنت أود الرد بها هي، "أيها الأحمق، ألديك أية فكرة عن الثمن الذي كنت أدفعه حتى وصلت إلى ما أنا عليه الآن؟".

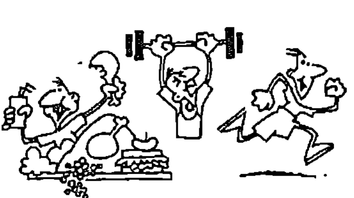
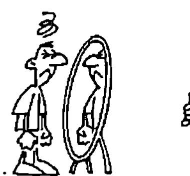
وعندما أصبحت في الصف الثالث كان طولي يبلغ خمس أقدام وثماني بوصات، وبلغ وزني ١٤٥ رطلاً. واصلت برنامجي لاكتساب الوزن، الجري، ورفع الأثقال، وصقل المهارة. وضعت هدفاً -في سباقات الجري- بألا أتخلف ولا حتى عن سباق واحد. ولم أترك تمريناً واحداً، حتى عندما كنت مريضاً. ثم بدأت التضحيات فجأة يصبح لها مردود محسوس بحق. لقد أصبحت ضخماً جداً، وبسرعة كبيرة بحق. في الواقع، لقد نموت بسرعة شديدة حتى أنه كانت هناك علامات امتداد على صدري، وكأن دباً كبيراً قد صدمني.

وبينما كنت أقترب من السنة النهائية في مدرسة بروفو هاي العليا، كنت قد حققت هدفي أن يبلغ طولي ست أقدام وفشلت فقط في الوصول إلى هدفي بأن يصبح وزني ١٨٠ رطلاً حيث كان أقل من ذلك بخمسة أرطال. أصبحت لاعب خط وسط أساسي في فريق كرة القدم وتم انتخابي أيضاً قائداً للفريق.

وكانت السنة النهائية في سباقات الجري أكثر إثماراً. تم اختياري أيضاً كقائد لفريق العدو، وأصبحت أسرع عداء في الفريق، وواحداً من أسرع العدائين في الولاية.

وفي نهاية السنة، تم منحي لقب "أفضل جسد" عن وزن بلغ ١٨٠ رطلاً من جانب طلاب السنة النهائية في المدرسة العليا، وتلك كانت أفضل جائزة أحببتها من ضمن كل ما حصلت عليه.

لقد فعلتها! فعلتها بحق! حققت معظم الأهداف التي حددتها في تلك الليلة منذ سنوات في غرفتي. حقاً، كما كتب نابليون هيل Napoleon Hill قائلاً: "أي شيء يستطيع العقل البشري تصوره والإيمان به، تستطيع الإرادة البشرية تحقيقه".

- **تحويل نقاط الضعف إلى نقاط قوة**

لاحظ كيف استخدم دافيد المفاتيح الخمسة في وضع الأهداف. لقد قام بحساب التكلفة، ودون أهدافه كتابة، وارتبط مع صديقه إيدي وآخرين، ووضع أهدافه أثناء لحظة هامة (عندما سأم كونه ضعيفاً عليلاً)، وكانت لديه الإرادة والصلابة أن "يفعلها فحسب". الآن، أنا لست أدعوك إلى أن تكون مركزاً على الجسد، كما كان دافيد لفترة ما. ولست أستطيع أن أعدك أنك تستطيع أن تشق طريقك نحو أن تصبح أكثر طولاً. إنني فقط أحاول أن أوضح القوة التي يمكن أن تضيفها الأهداف على حياتك.

وبينما قص عليّ دافيد قصته، أصبح من الواضح أن كونه صبياً يزن ٩٠ رطلاً ربما كان نعمة متخفية. إن ضعفه الواضح (جسد نحيل) أصبح في الواقع نقطة قوته (أجبره على تطوير نظامه وإصراره ومثابرته). هؤلاء الذين يفتقرون إلى الهبات الطبيعية الجسدية، والاجتماعية، أو الذهنية التي يرغبونها يجب أن يقاتلوا بشدة أكثر تساوي ذلك القدر الذي يفتقرون إليه. وتلك المعركة الشاقة يمكن أن تمنحهم مزايا ونقاط قوة لا يستطيعون الحصول عليها بأية وسيلة أخرى. وهكذا يمكن أن تتحول نقطة الضعف إلى نقطة قوة.

لذا، إذا لم تكن قد وهبت كل القوة، أو الجمال، أو الجاذبية، أو الذكاء التي كنت تتمناها، فتهانئنا لك! يمكنك فحسب أن تمتلك النصيب الأفضل من ذلك. تلك القصيدة التي كتبها دوجلاس مالوش Douglas Malloch تعبر عن ذلك جيداً:

الشجرة التي لم تقاتل أبداً
من أجل الشمس، والسماء، والضوء، والهواء،
ووقفت فحسب في الطبيعة والمطر
وحصلت دائماً على نصيبها من المطر،
لم تصبح أبداً للغابة ملكة
بل عاشت وماتت كشيء حقير...
الشجرة الجيدة لا تنمو بسهولة،
عندما تشتد الريح، تشتد للشجر أصوله.

اجعل حياتك رائعة

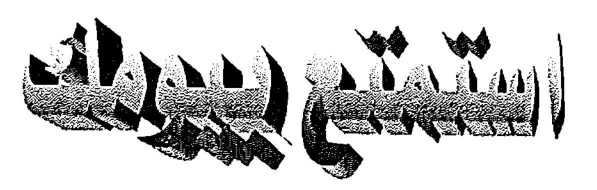
الحياة قصيرة. هذه الفكرة تم التأكيد عليها بشدة في المسرحية السينمائية لتوم تشولمان Tom Schulman التي تحولت إلى فيلم سينمائي كلاسيكي بعنوان Dead Poets Society. في أول يوم دراسة في أكاديمية ويلتون، دخل أحد أعضاء

هيئة التدريس كما هو التقليد المتبع، وهو الأستاذ كيتنج، مدرس اللغة الإنجليزية الجديد، وأخذ فصله المكون من خمسة وعشرين صبياً إلى الردهة الخارجية لرؤية صور قديمة غير ملونة لهؤلاء الشباب الذين درسوا في أكاديمية ويلتون منذ أكثر من نصف قرن مضى.

وبينما كان تلاميذ فصله يتأملون الصور، كان يقول لهم: "إننا جميعاً طعام للديدان أيها الصبية، صدقوني، إن أي وكل واحد ممن في هذه الغرفة سوف يتوقف يوماً ما عن التنفس، ويبرد جسده، ويموت. أريد منكم أن... تمعنوا النظر في تلك الوجوه من الماضي. لقد مررتم عليهم مرات عديدة من قبل، ولكنني لست أعتقد أنكم قد نظرتم إليهم بحق.

إنهم لا يختلفون عنكم كثيراً، أليس كذلك؟ لديهم نفس تصفيفات الشعر، وهم مليئون بالطاقة والحيوية، مثلكم تماماً. وهم مليئون بالقوة والإصرار، مثلكم تماماً. العالم لعبة في أيديهم. كانوا مؤمنين بأنهم قد خلقوا لعظائم الأمور، تماماً مثل الكثيرين منكم. عيونهم مليئة بالأمل، مثلكم تماماً. هل عاشوا طويلاً جداً ليحققوا من حياتهم ولو ذرة واحدة مما كانوا يؤمنون بأنهم يستطيعون تحقيقه؟ لأنه وكما ترون يا سادة، هؤلاء الفتية أصبحوا الآن سماداً للأرض. إذا أنصتم إليهم عن قرب حقيقي سوف يمكنكم أن تسمعونهم يهمسون إليكم بوصيتهم. هيا، تقدموا. أنصتوا. هل تسمعونهم؟

وبينما يميل الصبية إلى الأمام بفضول نحو الإطار الزجاجي الذي توضع الصور خلفه، كان الأستاذ كيتنج يهمس في آذانهم، "استمتعوا، استمتعوا، استمتعوا باليوم الحاضر. اغتنموا اليوم أيها الفتية! اجعلوا حياتكم رائعة!".



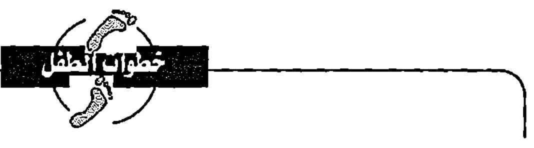
وحيث إن مصيرك لم يتحدد بعد، لماذا لا تجعله رائعاً وتترك ميراثاً خالداً؟ وبينما تفعل ذلك، تذكر إن الحياة هي رسالة، وليست مهنة. المهنة هي حرفة، أم الرسالة فهي سبب. في المهنة أنت تسأل، "ما الذي لديها من أجلي؟" أما في الرسالة فإنك تسأل، "كيف يمكنني أن أصنع اختلافاً؟" كانت رسالة مارتن لوثر كينج هي ضمان الحقوق المدنية لكل الشعب. وكانت رسالة غاندي هي تحرير ٣٠٠ مليون هندي. وكانت رسالة الأم تيريزا هي كساء العريان وإطعام الجوعان.

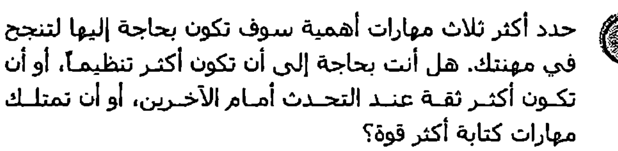
وهناك أمثلة لا حصر لها. ليس عليك أن تغير العالم كي تكون لك رسالة. وكما يقول العلم مارين موريتزن Maren Mouritsen، "إن أغلبنا لن يصنع أبداً أموراً عظيمة. ولكن يمكننا أن نصنع أموراً صغيرة بوسائل عظيمة".



عناصر جذب تالية

لقد سمعت عن قوة الإرادة، ولكن هل سمعت عن قوة عدم الإرادة؟
هذا ما ستعرفه فيما يلي!




١- حدد أكثر ثلاث مهارات أهمية سوف تكون بحاجة إليها لتنجح في مهنتك. هل أنت بحاجة إلى أن تكون أكثر تنظيماً، أو أن تكون أكثر ثقة عند التحدث أمام الآخرين، أو أن تمتلك مهارات كتابة أكثر قوة؟

أكثر ثلاث مهارات أهمية من أجل نجاحي المهني:

....



٢- راجع بيان رسالتك يومياً لمدة ٣٠ يوماً (تلك هي الفترة المطلوبة لتطوير عادة). دع رسالتك ترشدك في جميع قراراتك.



٣- انظر في المرآة واسأل، "هل كنت سأرغب في الزواج من شخص مثلي؟" إذا كانت الإجابة هي لا، فاعمل على اكتساب الصفات التي تفتقر إليها.



٤- اذهب إلى مرشد المدرسة، أو مستشار توظيف وتحدث معه عن فرصك المهنية. أجر اختبار قبول. وهذا من شأنه أن يساعدك على تقييم مواهبك، وقدراتك، واهتماماتك.

٥- ما هو مفترق الطرق الأساسي الذي تواجهه في حياتك الآن؟ ما هو أفضل طريق يمكن أن تختاره على المدى البعيد؟

مفترق الطرق الأساسي الذي أواجهه:..
....

أفضل طريق أختاره:..
....



٦- اصنع نسخة من الكشف العظيم، ثم اصحب صديقاً أو أحد أفراد الأسرة خلال الرحلة خطوة بخطوة.



٧- فكر في أهدافك. هل كتبتها ودونتها؟ إذا لم تكن قد فعلت، فخذ بعض الوقت لتفعل. تذكر، هدف غير مكتوب هو مجرد أمنية.

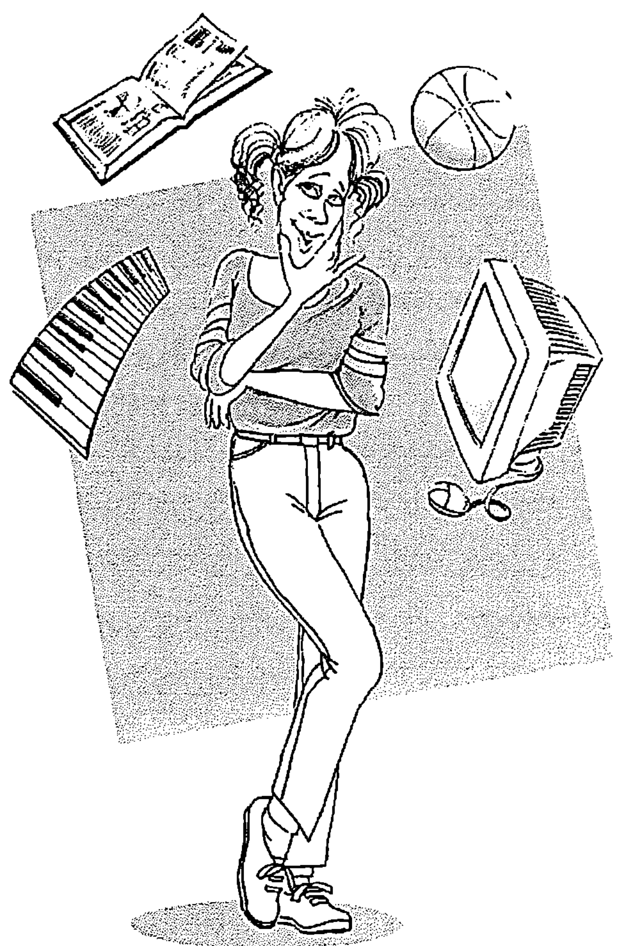
٨- حدد لقباً سلبياً قد يكون الآخرون أطلقوه عليك. فكر في بعض الأشياء التي يمكنك أن تفعلها لتغيير هذا اللقب.

لقب سلبي:...

كيفية تغييره:...

العادة ٣

ضع الأولويات أولاً



قوة "سأفعل" وقوة "لن أفعل"

إنني اشاهد كل يوم اناساً متعجلين، ودائماً ما كنت اعتقد ان هؤلاء لو غادروا منازلهم مبكراً قليلاً لما اضطروا إلى المسير بهذه السرعة الكبيرة.
ستيفن رايت، ممثل كوميدي

كنت أستمع إلى حديث مسجل عندما بدأ المتحدث في مقارنة التحديات التي يواجهها المراهقون اليوم مع مثيلاتها التي واجهها المراهقون منذ ١٥٠ عاماً مضت. استمعت باهتمام، واتفقت مع معظم ما قاله حتى قال: "التحدي الذي واجهه المراهقون منذ ١٥٠ عاماً مضت كان هو العمل الشاق. والتحدي الذي يواجهه المراهقون اليوم هو نقص العمل الشاق".

تمتمت بيني وبين نفسي، معذرة! نقص العمل الشاق؟ ما الذي تتحدث عنه يا رجل؟ إنني أعتقد أن المراهقين أكثر انشغالاً بالعمل الجاد اليوم أكثر من أي وقت مضى. إنني أشاهد ذلك بعيني كل يوم. بين المدرسة، والأنشطة غير المنهجية، والفرق الرياضية، والنوادي، وحكومة الطلاب، وممارسة الألعاب الرياضية، ووظائف نصف الوقت، والمساعدة في رعاية أخ أو أخت أصغر سناً، وهكذا، وهكذا، حتى أن هناك بالكاد وقتاً للراحة. نقص في العمل الشاق؟ ها! إن حلب الأبقار وإصلاح الأسيجة لا يبدو أكثر صعوبة بحال من التلاعب بأوجه الحياة المتعددة للمراهق المعاصر.

دعنا نواجه الأمر، إن لديك الكثير من الأعمال التي يجب القيام بها، ولكن فقط ليس هناك وقت كاف. بعد المدرسة لديك تمرين وبعده لديك العمل. عليك أيضاً أن تذاكر دروسك من أجل امتحان مادة الأحياء غداً. ولا يجب أن تنسى الاتصال بأصدقائك. وعلى قمة هذه الأعمال، يجب عليك أن تتدرب. وغرفتك مدمرة. ما الذي ستفعله؟

العادة ٣ (ضع الأولويات أولاً) يمكن أن تساعدك. إنها بخصوص تعلم تحديد الأولويات وإدارة وقتك بحيث تأتي الأمور الأكثر أهمية أولاً، وليس آخراً. ولكن هناك الكثير مما يتعلق بهذه العادة أكثر من مجرد إدارة الوقت. وضع الأولويات أولاً يتعلق أيضاً بتعلم التغلب على مخاوفك والصلابة في مواجهة اللحظات الصعبة.

في العادة ٢، قمت بتحديد أكثر الأمور أهمية بالنسبة لك. والعادة ٣ -إذاً- هي وضع هذه الأمور أولاً في حياتك.

بالتأكيد يمكننا امتلاك قائمة أنيقة بالأهداف والنوايا الحسنة، ولكن تحقيق هذه الأهداف والنوايا ووضعها في المقدمة هو الجزء الصعب. هذا هو السبب في أنني أدعو العادة

٣ عادة قوة "سأفعل"(وهي القدرة على أن تقول نعم لأكثر أمورك أهمية)، وقوة "لن أفعل" (وهي القدرة على أن تقول لا للأمور الأقل أهمية ولضغط النظير أو تقليد الزملاء).

إن العادات الثلاثة الأولى مبنية إحداها فوق الأخرى. العادة ١ تقول، "إنك أنت قائد حياتك، ولست مجرد مسافر". العادة ٢ تقول، "حدد إلى أين تريد أن تصل وارسم خريطة تصل بك إلى حيث تريد". والعادة ٣ تقول، "اذهب إلى هناك! لا تجعل عقبات الطريق تلقي بك خارج المسار الصحيح".

- **تعبئة المزيد في حياتك**

هل سبق لك من قبل أن حزمت حقيبة سفر ولاحظت كم الملابس الإضافية التي يمكنك وضعها داخل الحقيبة إذا قمت بطي وترتيب ملابسك داخلها بإتقان بدلاً من مجرد إلقائها بلا عناية؟ إنه لأمر مدهش بحق. نفس الشيء ينطبق على حياتك. كلما نظمت نفسك بشكل أفضل، سوف تستطيع تعبئة المزيد داخل حياتك، وسوف تجد مزيداً من الوقت للأسرة والأصدقاء، ومزيداً من الوقت للمدرسة، ومزيداً من الوقت لنفسك، ومزيداً من الوقت لأولوياتك.

أحب أن أعرض عليك نموذجاً مدهشاً يسمى مربعات الوقت يمكن أن يساعدك على تعبئة المزيد داخل حياتك (خاصة الأمور الهامة). هذا النموذج مكون من مكونين أساسيين هما، "هام"، و"عاجل".

هام: أكثر أمورك أهمية، وأولوياتك، والنشاطات التي تسهم في تحقيق رسالتك وأهدافك.

عاجل: الأمور الملحة، والأشياء التي تواجهك مباشرة، والنشاطات التي تتطلب اهتماماً فورياً.

إننا -على وجه العموم- نقضي أوقاتنا في أربعة مربعات وقتية مختلفة، كما هو موضح أدناه. وكل مربع يحتوي على أنماط مختلفة من الأنشطة ويمثله نمط معين من الأشخاص.

إذا لم تكن قد لاحظت ذلك بالفعل، فدعني أقول لك إننا نعيش في عالم مدمن للعجلة. إنه جيل الآن. وهذا هو السبب في أن لدينا ساندوتشات سجق جاهزة، والأرز سريع الطهي، والوجبات سابقة الإعداد، والوجبات السريعة، والكعكات المحلاة الجاهزة، ونظام ادفع تشاهد، وأجهزة الاستدعاء الآلي (بيجار)، والهواتف المحمولة

وغير ذلك. إن ذلك يذكرني بالطفلة الغنية الفاسدة في فيلم Willie Wonka and The Chocolate Factory، التي كانت تقول دائماً: "الآن يا أبي! الآن! أريد الشيكولاتة الآن!".

مربعات الوقت



واضع الأولويات ٢	المسوف ١
• التخطيط ووضع الأهداف • تسليم المقالة خلال أسبوع • التدريب • العلاقات • الاسترخاء	• الامتحان غداً • إصابة أحد الأصدقاء • التأخر عن العمل • تسليم المشروع اليوم • تعطل السيارة
المهمل ٤	**الإمعة ٣**
• مشاهدة التلفزيون بإفراط • مكالمات هاتفية لا نهائية • ألعاب كمبيوتر بشكل مبالغ • التسابق إلى زيارة المراكز التجارية • مضيعات الوقت من كل نوع	• مكالمات هاتفية غير هامة • مقاطعات • مشكلات صغيرة تواجه أشخاصاً آخرين • ضغط النظير والرغبة في تقليد الزملاء

الأمور العاجلة ليست سيئة بالضرورة. المشكلة تنشأ عندما نركز بشدة على الأمور العاجلة حتى أننا نؤجل الأمور الهامة غير العاجلة، مثل العمل على الانتهاء من هذا التقرير الهام مقدماً، أو الذهاب لنزهة في الطبيعة من أجل تجديد النشاط، أو كتابة خطاب هام لأحد الأصدقاء، كل هذه الأمور الهامة يتم تنحيتها جانباً من أجل الأمور العاجلة، مثل المكالمات الهاتفية، أو المقاطعات، أو الزيارات غير المتوقعة، أو المواعيد النهائية، أو مشكلات الآخرين، وأمور أخرى تواجهك وتتطلب تصرفك الفوري بشأنها.

وبينما نتعمق أكثر قليلاً في دراسة كل ربع، اسأل نفسك، "ما هو الربع الذي أقضي فيه معظم وقتي؟".

المربع ١: المسوف

دعنا نبدأ بالمربع ١، أو الأمور التي هي عاجلة ومهمة في الوقت نفسه. سوف تكون هناك دائماً أشياء في المربع ١ لا نستطيع التحكم فيها ويجب الانتهاء منها، مثل مساعدة طفل مريض، أو الوفاء بموعد نهائي هام. ولكننا أيضاً نسبب العديد من المشكلات في المربع ١ لأننا نقوم بالتسويف، مثلاً عندما نؤجل القيام بواجباتنا المنزلية، ثم يكون علينا فيما بعد الاستذكار على عجل طوال الليل من أجل الامتحان، أو عندما نهمل العناية بالسيارة لمدة أطول مما ينبغي ثم نضطر إلى الذهاب لإصلاحها. المربع ١ هو جزء من الحياة، ولكن إذا كنت تقضي فيه وقتاً أطول مما يجب، فصدقني سوف تكون في "حالة إجهاد وتوتر مزمن"، ونادراً ما سوف تستطيع أن تستغل كل قدراتك.

الشخص المسوف هو الذي يقضي كل وقته في المربع ١. ربما أنك تعرف أحدهم. إن شعاره هو: "سوف أتوقف عن التسويف في وقت قريب". لا تتوقع منه أن يعمل على كتابة مقالة، أو يذاكر من أجل امتحان حتى الليلة السابقة للامتحان. ولا تتوقع منه أن يأخذ بعض الوقت لملء سيارته بالوقود؛ إنه عادة ما يكون في غاية الانشغال بالقيادة!

إن المسوف مدمن للعجلة. إنه يحب التأجيل والتأجيل والتأجيل.... حتى يتحول الأمر الذي يؤجله إلى أزمة. ولكنه يحب الأمر بهذه الطريقة لأن -كما ترى- القيام بكل شيء في الدقيقة الأخيرة يمنحه العجلة والاندفاع. في الواقع، إن ذهنه لن يتهيأ للعمل حتى تكون هناك حالة طوارئ. إنه ينجح تحت الضغط.

التخطيط المسبق هو ببساطة أمر غير وارد على الإطلاق عند المسوف، لأن ذلك سوف يدمر متعة وإثارة القيام بكل شيء في آخر دقيقة ممكنة.

إن المسوف يذكرني بالممثل الكوميدي الذي قال ذات مرة:

"كانت أمي تقول لي دائماً إنني سوف أكون مسوفاً".

فكنت أرد قائلاً: "فقط انتظري وستري".

يمكنني أن أتحدث عن المسوف بدون حرج لأنني شخصياً كنت أستذكر دروسي على عجل في المدرسة العليا. كنت أعتقد أنني في غاية البراعة لأنني لا أذاكر طول النصف الدراسي ثم أقوم بالمذاكرة بسرعة في الليلة السابقة للامتحان وأحصل على درجات جيدة. كم كنت غبياً! لقد كنت أحصل على درجات جيدة بالتأكيد، ولكنني لم أتعلم شيئاً، ودفعت ثمن ذلك في الكلية، وما زلت أدفع الثمن بعدة طرق أخرى.

أحد المراهقين المسوفين عبر عن ذلك بهذه الطريقة:

"ما أفعله هو أنني أتوانى وأهمل المذاكرة حتى نهاية الفصل الدراسي، ثم أبذل قصارى جهدي وأقتل نفسي في آخر أسبوعين. وعندما ظهرت النتائج حصلت على درجات جيدة للغاية ولكنني لم أشعر أنني أستحقها لأن كل شخص آخر كان يذاكر دروسه في وقتها ويفعل ما كان يجدر به أن يفعله لم يكن يشعر بالضغط أو التوتر؛ وهكذا أريد أن أكون".

نتائج قضاء وقت أكثر مما ينبغي في المربع ١:

- القلق والضغط العصبي
- الإرهاق
- الأداء المتواضع

المربع ٢: واضع الأولويات

سوف ندخر الأفضل حتى النهاية.

المربع ٣: الإمعة

المربع ٣ يمثل أموراً عاجلة ولكنها غير ذات أهمية. إنه يتسم بمحاولة إرضاء الآخرين والاستجابة لكل رغبة من رغباتهم. هذا المربع خادع لأن الأمور العاجلة تتخذ مظهر الأهمية، وفي الحقيقة فإنها غالباً ما لا تكون كذلك. على سبيل المثال، جرس الهاتف هو أمر عاجل، ولكن غالباً ما تكون المحادثة عديمة الأهمية تماماً والأسوأ أنها تكون مضيعة للوقت! المربع ٣ ملئ بالأنشطة التي هي مهمة لأناس آخرين ولكن ليس لك، وهي أمور ترغب في أن تقول لها لا ولكنك لا تستطيع ذلك لأنك تخشى أن تسبب بذلك إهانة لأحدهم.

الإمعة صاحب المربع ٣ يواجه وقتاً عصيباً بحق عندما يقول لا لأي شيء أو أي شخص. إنه يحاول بأقصى جهده أن يرضي كل شخص حتى أنه ينتهي إلى عدم إرضاء أي شخص، حتى نفسه. إنه غالباً ما يستسلم لضغط النظير (الرغبة في تقليد الآخرين) لأنه يحب أن يكون جماهيرياً ولن يرغب في أن يكون متميزاً أو منفرداً بذاته. وشعاره هو، "غداً سوف أكون أكثر حزماً، إذا كان هذا يلائمك".

عندما يزوره أصدقاؤه على نحو غير متوقع في مساء أحد الأيام ويريدون منه الخروج معهم حتى الفجر، لا يستطيع فحسب أن يستجمع ما يكفي من الشجاعة لرفض طلبهم والاعتذار لهم. إنه لم يرغب في أن يخيب أمل أصدقائه. إنه أمر غير مهم أن لديه في الصباح التالي امتحاناً عسيراً وأنه بحاجة إلى المذاكرة والحصول على قسط من النوم.

وبرغم أنه يخبر شقيقته بأنه سوف يساعدها في فهم بعض تمارين الرياضيات، إلا أنه لم يستطع مقاومة الرد على المكالمة الهاتفية العاجلة التي استغرقت معظم الليل، ولكنها بحق لم تكن على هذا القدر من الأهمية.

وهو لم يكن يرغب بحق في الانضمام إلى فريق السباحة، ولقد كان يفضل الفنون، ولكن والده كان سباحاً قديماً، وبالطبع فإنه لم يشأ أن يخذل والده.

أعتقد أننا جميعاً –وأنا ضمناً– لدينا مربع ٣ في داخلنا، ولكننا لن ننجز الكثير إذا قلنا نعم لكل شيء ولم نتعلم أبداً التركيز على ما هو مهم بحق. عبر الممثل الكوميدي بيل كوسبي Bill Cosby عن ذلك جيداً بقوله: "إنني لا أعلم ما هو المفتاح إلى تحقيق النجاح، ولكن المفتاح إلى الفشل هو أن تحاول إرضاء كل شخص". إن المربع ٣ هو أحد أسوأ المربعات التي تقضي وقتك فيها لأنه ليس له أساس يقوم عليه. إنه متقلب وسوف يأخذك إلى أي اتجاه تهب فيه الريح.

نتائج قضاء وقت أكثر مما ينبغي في المربع ٣ هي:

- سمعة سيئة بكونك "إمعة".
- نقص في التنظيم وضبط الذات.
- الشعور وكأنك ممسحة أرجل للآخرين لتنظيف أحذيتهم عليها.

المربع ٤: المهمل

المربع ٤ هو فئة الضياع والإسراف. تلك الأنشطة لا هي عاجلة ولا هي مهمة.

المهمل هو الذي يتسكع في المربع ٤. إنه يحب أي شيء بإسراف، يحب الكثير جداً من مشاهدة التلفزيون، أو الكثير جداً من النوم، أو الكثير جداً من ألعاب الفيديو، أو الكثير جداً من الوقت الذي يقضيه على الويب. تشتمل عاداته المفضلة على مكالمات هاتفية منتظمة تستغرق ثلاث ساعات، وزيارات طويلة إلى المراكز التجارية في كل عطلة لنهاية الأسبوع.

إنه متسكع ومضيع محترف للوقت. على أي حال، فإن النوم حتى ما بعد الظهيرة يتطلب مهارة حقيقية! إنه بالطبع يحب قراءة الكتب الهزلية. في الواقع، إنه يقرأ منها عشرات كل أسبوع. وهو لم يحصل أبداً من قبل على وظيفة. ولكنه شاب ويتمتع بوافر صحته، لماذا إذاً سوف يريد العمل؟ والمدرسة – بالطبع– هي آخر شيء يضعه في الاعتبار أو يفكر فيه. وهو –كما تعلم– يفضل التسكع فحسب.

إن الذهاب لمشاهدة الأفلام السينمائية، والثرثرة على شبكة الويب، أو مجرد التسكع خارج المنزل هي جزء من أسلوب الحياة السليم. إنها أمور لا تصبح أبداً مضيعة للوقت إلا عندما يتم القيام بها بإسراف وإفراط. سوف تعرف ذلك عندما تتجاوز هذا الحد. إن مشاهدة عرض تلفزيوني يذاع لأول مرة قد يكون هو بالضبط ما تريده للاسترخاء، ولا بأس بذلك. ولكن بعد ذلك وعند مشاهدته للمرتين الثانية، والثالثة، وربما حتى الرابعة والخامسة (وما هو إلا عرض معاد شاهدته ست مرات من قبل) حتى الساعة الثانية صباحاً، فإن هذا يحول أمسية الاسترخاء إلى أمسية ضائعة.

نتائج الحياة في المربع ٤ هي:

- نقص في تحمل المسئولية.
- شعور بالإثم.
- شعور بالخواء والتفاهة.

المربع ٢: واضع الأولويات

الآن نعود إلى المربع ٢. المربع ٢ مكون من الأمور الهامة، ولكن غير العاجلة، مثل الاسترخاء، وبناء العلاقات، والتدريب، والتخطيط المسبق، والانتهاء من أداء الواجبات

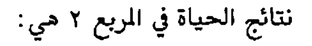
المنزلية... في الوقت المحدد! إنه مربع التميز والتفوق، والمكان الذي يجب أن نكون فيه. إن أنشطة المربع ٢ مهمة. ولكن هل هي عاجلة؟ لا! وهذا هو السبب في أننا نواجه المتاعب في إنجازها. على سبيل المثال، قد يكون الحصول على وظيفة صيفية جيدة أمراً في غاية الأهمية بالنسبة لك. ولكن لأن هذا أمر غير عاجل لأنه سابق لأوانه بأسابيع -قبل انتهاء الدراسة- فإنك يمكن أن تؤجل البحث عن هذه الوظيفة الجيدة حتى يفوت الأوان لذلك وتجد فجأة أن جميع الوظائف الجيدة قد تم شغلها. ولو أنك كنت تنتمي إلى المربع ٢ لكنت قد خططت مسبقاً وعثرت على وظيفة أفضل. ما كان ذلك ليستغرق مزيداً من الوقت، ولكنّ فقط قليلاً من التخطيط المسبق الإضافي.

وإليك سمات واضع الأولويات. بالرغم من أنه ليس كاملاً بأي حال، إلا أنه يحاول أن يكون مثالياً. إنه يلقي بنظرة فاحصة على كل شيء عليه القيام به ومن ثم يضع الأولويات، ويحرص على أن يتم إنجاز أولوياته أولاً، وآخر أموره أهمية آخراً. ولأنه يمتلك العادة البسيطة الفعالة -في الوقت نفسه- في التخطيط المسبق، فإنه عادة ما يكون على قمة هذه الأمور. وعن طريق القيام بواجباته في موعدها المحدد، وكتابة مقالاته وتقاريره مقدماً، فإنه يؤدي أفضل ما لديه، ويتجنب الضغط والإرهاق الذي ينشأ عن إهدار الوقت والتأجيل. إنه يحدد وقتاً للتمرين وتجديد نشاطه وحيويته، حتى وإن كان هذا يعني إقصاء أمور أخرى. هؤلاء الأشخاص الأكثر أهمية في حياته مثل الأسرة، والأصدقاء يأتون في المقدمة. والبقاء في حالة من التوازن هو أمر ذو أهمية لديه، بالرغم من أنه يتطلب صراعاً عنيفاً.

إنه يقوم بتغيير زيت سيارته بانتظام. وهو لا ينتظر حتى تدخن السيارة حتى يقوم بتزويدها بالوقود. إنه يحب الذهاب لمشاهدة الأفلام السينمائية، والتجول على شبكة الإنترنت، وقراءة روايات الإثارة، ولكنه لا يسمح أبداً لهذه الأنشطة بأن تأخذ وقتاً أكثر مما تستحق.

لقد تعلم كيف يقول لا بابتسامة عذبة. وعندما يزوره أصدقاؤه على نحو غير متوقع في مساء أحد الأيام للذهاب إلى حفل ساهر، فإنه يقول: "كلا، أشكركم. لدي امتحان كبير غداً. ولكن ماذا عن مساء يوم الجمعة؟ دعونا نخرج معاً يومها". إن زملاءه تفهموا الأمر، وتمنوا في قرارة أنفسهم لو كانت لديهم الشجاعة هم أيضاً ليقولوا لا. لقد تعلم أن مقاومة

ضغط النظير والرغبة في محاكاة الآخرين تبدو في البداية وكأنها لا تلاقي تشجيع الآخرين، ولكنها تجعل الناس يحترمونه فيما بعد.


نتائج الحياة في المربع ٢ هي:



- السيطرة على حياتك
- التوازن
- الأداء الراقي

إذاً في أي مربع تقضي الغالبية العظمى من وقتك؟ ١، أم ٢، أم ٣، أم ٤؟ وما دمنا -في واقع الأمر- جميعاً نقضي بعض الوقت في كل مربع، فإن الأساس هو تحويل أكبر قدر ممكن من الوقت إلى المربع٢. والطريقة الوحيدة التي ستجد بها مزيداً من الوقت لقضائه في المربع٢ هي أن تقلل مقدار الوقت الذي تقضيه في المربعات الأخرى. وإليك كيفية عمل ذلك:

قلص وقت المربع ١ عن طريق الإقلال من التسويف. سوف يكون لديك دائماً الكثير مما يجب أن تفعله في المربع١. هذا مضمون ولا شك فيه. ولكن إذا أمكنك أن تخفض تسويفك إلى النصف عن طريق إنجاز الأشياء المهمة مبكراً، فإنك سوف تكون في المربع ١ لوقت أقل بكثير. والقليل من الوقت في المربع ١ يعني قليلاً من الضغط والتوتر!

قل لا لأنشطة المربع ٣. تعلم أن تقول لا للأشياء غير المهمة التي تجذبك بعيداً عن تلك الأكثر أهمية. لا تكن مفرط الحساسية للمقاطعة. إن محاولتك إرضاء الجميع تشبه محاولة كلب للإمساك بذيله. إنها المستحيل بعينه. تذكر، عندما تقول لا، فإنك بحق تقول نعم للأمور الأكثر أهمية.

خفض وقت المربع ٤، أنشطة المهمل. لا تتوقف عن القيام بهذه الأشياء، فقط قم بعملها أقل قليلاً. ليس لديك وقت تضيعه، حول هذا الوقت إلى المربع ٢. إنك بحاجة إلى الاسترخاء والهدوء، ولكن تذكر أن الاسترخاء هو المربع٢، أما الإسراف في الاسترخاء فهو المربع ٤.

وبالإضافة إلى قضاء مزيد من الوقت في المربع٢، فكر في هاذين الاقتراحين الإضافيين لساعدتك في إدارة وقتك بشكل أفضل ووضع الأولويات أولاً. الاقتراحان هما: استخدم مخططاً، وخطط أسبوعياً.

- **استخدم مخططاً**

كبداية، أرشح بشدة استخدام مخطط من أي نوع يحتوي على تقويم ومساحة لتدوين مواعيدك، ومهامك، وقوائم أعمالك، وواجباتك، وأهدافك. يمكنك حتى -إذا أردت- أن تصنع مخططك الخاص من مذكرة مربوطة بسلك حلزوني. عند سماع كلمة "مخطط" قد يفكر البعض منكم في نفسه قائلاً: "ماذا؟ لست أريد حمل كتاب آخر معي في كل مكان". إذا كان هذا هو تفكيرك، فاعلم أن المخططات تُصنع بجميع الأحجام. يمكنك أن تحصل على مخطط ضخم يقترب وزنه من كيلو ونصف الكيلو، كما يمكنك أن تحصل على مخطط صغير محمول وزنه لا يزيد عن مائة جرام.

قد يفكر آخرون كذلك: "لست أريد لحياتي أن تكون متوقفة على مخطط. إنني أحب حريتي". إذا كان هذا هو تفكيرك، فتذكر أن المخطط لم يتم تصميمه من أجل تقييدك ولكن من أجل تحريرك. مع وجود مخطط لن يكون عليك أن تقلق بشأن نسيان بعض الأمور، أو بشأن تحميل عقلك وذاكرتك بما لا طاقة لهما به. سوف يذكرك المخطط متى يحين موعد تسليم أبحاثك ومقالاتك، ومتى يحين موعد الامتحانات. يمكنك أن تحتفظ بجميع معلوماتك العامة (مثل أرقام الهواتف، وعناوين مواقع الويب، وأعياد الميلاد) في مكان واحد بدلاً من خمسين قصاصة من الورق، ليس المقصود من المخطط أن يكون هو سيدك، وإنما هو أداة لمساعدتك في أن تحيا حياتك.

خطط أسبوعياً

خذ خمس عشر دقيقة من كل أسبوع لتخطط أسبوعك، وراقب فحسب ما يمكن أن يصنعه هذا من اختلاف. ولماذا أسبوعياً؟ لأننا نفكر بالأسابيع، ولأن التخطيط اليومي هو تركيز ضيق أكثر مما ينبغي، والتخطيط الشهري هو تركيز أوسع مما ينبغي. وبمجرد أن تملك مخططاً من أي نوع، اتبع عملية التخطيط الأسبوعي ثلاثية الخطوات هذه:

<u>الخطوة١: حدد صخورك الأساسية.</u> في نهاية أو بداية كل أسبوع، اجلس وفكر فيما ترغب في إنجازه في الأسبوع القادم. اسأل نفسك، "ما الأشياء الأكثر أهمية التي أريد القيام بها هذا الأسبوع؟". إنني أسمي هذه الأشياء صخورك الأساسية. إنها تشبه أهدافاً صغيرة نوعاً ما ويجب ضمها إلى بيان رسالتك وأهدافك بعيدة المدى. ولا عجب في أنك ستجد أن معظمها سوف تنتمي إلى المربع٢.

يمكن أن تخرج بقائمة من الصخور الأساسية قد تبدو كشيء من هذا القبيل:

صخوري الأساسية لهذا الأسبوع

- المذاكرة من أجل امتحان العلوم
- الانتهاء من قراءة كتاب
- حضور مباراة نصف النهائي
- ملء طلب التوظيف
- حضور حفل المدرسة
- التدريب ثلاث مرات

إحدى الطرق الأخرى للتعرف على صخورك الأساسية هي أن تفكر من خلال الأدوار الأساسية التي تلعبها في حياتك، مثل دورك كطالب، وكصديق، وكفرد في الأسرة، وكموظف، وكشخص، وكأي شيء آخر تقوم به، ومن ثم تصل إلى الأمر أو الأمرين الأكثر أهمية واللذين ترغب في إنجازهما في كل دور تلعبه. إن تخطيط حياتك بناءً على الأدوار التي تلعبها سوف يساعدك على أن تظل في حالة توازن.

الدور	صخوري الأساسية لهذا الأسبوع
طالب	البدء في كتابة بحث مادة التاريخ
صديق	عيد ميلاد منير
فرد في الأسرة	الذهاب مع أمجد إلى المركز التجاري الاتصال بجدتي
موظف	الذهاب إلى العمل في الميعاد
أنا	الذهاب إلى الحفل الغنائي كتابة مذكراتي كل ليلة
فريق المناقشة	إنهاء البحث كتابة المقدمات

وبينما تحدد صخورك الأساسية للأسبوع، لا تبالغ في ذلك. وبرغم أنك قد تشعر أن لديك أربعين صخرة كبيرة يتحتم الانتهاء منها، كن واقعياً واقصر تركيزك على ما لا يزيد عن عشر أو خمسة عشر.

<u>الخطوة ٢: خصص وقتاً لصخورك الأساسية.</u> هل شاهدت من قبل تجربة الصخور الكبيرة؟ إنك تحضر دلواً وتملؤه حتى منتصفه بحصوات صغيرة. تحاول بعد ذلك أن تضع الكثير من الأحجار الكبيرة داخل الدلو فوق الحصوات الصغيرة، ولكنها لا تدخل جميعاً. لذا فإنك تفرغ الدلو وتبدأ من جديد. وفي هذه المرة فإنك تضع الصخور الكبيرة أولاً في الدلو، ثم تتبعها بالحصوات الصغيرة. سوف تملأ الحصوات الصغيرة المساحات بين الصخور الكبيرة تماماً. وفي هذه المرة سوف يحتويها الدلو جميعاً! إن الاختلاف هو الترتيب الذي وضعت به الصخور والحصوات في الدلو. إذا وضعت الحصوات أولاً، فإن الصخور الكبيرة لن تدخل جميعاً. ولكن إذا وضعت الصخور الكبيرة أولاً، فإن الدلو سوف يحوي كل شيء، الصخور الكبيرة والحصوات. والصخور الكبيرة تمثل أكثر أشيائك أهمية. أما الحصوات فتمثل الأمور اليومية الصغيرة المعتادة التي تستنزف وقتك مثل الأعمال المنزلية الروتينية، والمكالمات الهاتفية، والمقاطعات. ومغزى هذه القصة هو أنك إن لم تقم بجدولة صخورك الكبيرة أولاً، فلن يتم إنجازها.



أثناء تخطيطك الأسبوعي، خصص وقتاً من أجل صخورك الأساسية الكبيرة عن طريق تدوينها في مخططك. على سبيل المثال، قد تقرر أن أفضل وقت للبدء في كتابة بحث مادة التاريخ هو مساء يوم الثلاثاء، وأن أفضل وقت للاتصال بجدتك هو بعد ظهر يوم الأحد. الآن خصص هذه الأوقات لهذه الأعمال. إن هذا يشبه إجراء عملية حجز. إذا كانت صخرتك الكبيرة ليس لها وقت معين مرتبط بها مثل "تقديم ثلاث مجاملات رقيقة كل يوم من أيام هذا الأسبوع" فاكتبها في مكان من مخططك يمكن رؤيتها فيه بوضوح.



إذا خصصت وقتاً أولاً من أجل صخورك الكبيرة، فإن الأنشطة اليومية الأخرى سوف يكون لها أوقاتها أيضاً. وحتى إن لم يكن لها هذا الوقت، فمن يبالي؟ من الأفضل أن تستغني عن الحصوات الصغيرة وليس الصخور الكبيرة.

<u>الخطوة ٣: جدول كل شيء آخر.</u> بمجرد أن تنتهي من تدوين صخورك الكبيرة، جدول جميع أعمالك الصغيرة الأخرى، والمهام اليومية، والمواعيد. وإليك كيفية وضع الحصوات الصغيرة. قد ترغب أيضاً في أن تنظر مقدماً في تقويمك وتسجل الأحداث والأنشطة القادمة مثل الإجازة، أو الحفل الغنائي، أو عيد ميلاد أحد المقربين.

أهداف الأسبوع

صخوري الكبيرة
المذاكرة من أجل امتحان العلوم
الانتهاء من قراءة كتاب
حضور مباراة نصف النهائي
ملء طلب التوظيف
حضور حفل المدرسة
التدريب ثلاث مرات

"الضوضاء لا تثبت شيئاً. غالباً ما تصيح الدجاجة التي وضعت مجرد بيضة وكأنها وضعت ديناصوراً" مارك توين

تلميح للدراسة: لا تقيد نفسك بخيار منهجي واحد. أن تكون لديك أفكار عديدة مختلفة هو فكرة حكيمة.

10 الانتهاء من قراءة الكتاب

11 ١٠:٠٠ رفع أثقال
المذاكرة لامتحان العلوم

12 المذاكرة لامتحان العلوم

13 ٧:٠٠ أيروبكس
٦:٣٠ مباراة نصف النهائي

14

15 ٧:٠٠ أيروبكس
٨:٠٠ حفل المدرسة

16 ملء طلب التوظيف

تكيّف يومياً

بعد أن تكون قد وضعت خطتك الأسبوعية، كيِّف كل يوم وفق احتياجاتك. سوف تكون على الأرجح بحاجة إلى إعادة ترتيب بعض الصخور الكبيرة والحصوات الصغيرة من وقت لآخر. ابذل قصارى جهدك لاتباع خطتك، وإذا لم تنجز كل شيء عزمت على القيام به، فليست تلك بالمشكلة الضخمة. حتى وإن أنجزت ثلث صخورك الكبيرة فحسب، فإن هذا الثلث هو أكثر مما كان يمكن أن تنجزه دون تخطيط مسبق.

إذا كانت طريقة التخطيط الأسبوعي هذه تبدو صارمة أو معقدة أكثر مما ينبغي، فلا تنبذها كلية، فقط اجعل التخطيط الأسبوعي أكثر يسراً. على سبيل المثال، قد تجد أنك ترغب في جدولة اثنتين أو ثلاثة من الصخور الكبيرة فقط أسبوعياً، افعل ذلك إذاً. لفكرة هي: إن الحدث البسيط بالتخطيط المسبق كل أسبوع سوف يساعدك في التركيز على صخورك الكبيرة وبالتالي في إنجاز المزيد والمزيد.

هل ينجح الأمر بحق؟

هل أداة إدارة الوقت هذه تنجح بحق؟ إنك تعرف أنها تنجح. لقد قرأت شخصياً خطابات عديدة لا يمكن حصرها من مراهقين حققوا نجاحاً عظيماً بتطبيق الاقتراحات السابقة. إليك تعليقات اثنين من المراهقين كانا يعرفان أمر مربعات الوقت، وبدءوا في استخدام مخطط والقيام بالتخطيط الأسبوعي:

جاكوب:

أذكر أنني رأيت شكلاً لمربعات الوقت وقلت لنفسي: "يا إلهي، إن هذا صحيح. إنني أفعل الكثير من الأشياء في الدقيقة الأخيرة". مثل الواجبات المنزلية. إذا كان موعد تسليم البحث قد اقترب، فإنني أنتهي منه مساء يوم الأحد لتسليمه صباح الاثنين، أو إذا كان هناك امتحان يوم الجمعة، فإنني أتغيب عن المدرسة يوم الخميس من أجل المذاكرة للامتحان. لقد كنت في أزمات طاحنة متوالية.

وبمجرد أن اكتشفت ما كان مهماً بحق بالنسبة لي، بدأت في وضع الأولويات وبدأت في استخدام مخطط. كنت إذا أردت الذهاب للصيد أقول، "حسناً، هذا الأمر الآخر أكثر أهمية، سوف أقوم به أولاً، وربما كان لدي يوم غد بأكمله للصيد". وفي النهاية بدأت في المذاكرة بشكل أكثر فعالية، وتفوقت في امتحاناتي، وسار كل شيء على خير ما يرام. كان يمكن لحياتي أن تكون أقل ضغطاً فقط لو أنني كنت قد استثمرت وقتي بشكل أكثر فعالية مبكراً.

بروك:

لقد انخفض مستوى الضغط لدي لأنني لم أعد أحاول بشكل دائم أن أتذكر ما يجب عليّ القيام به بعد أيام معدودات. الآن يمكنني أن أمسك بجدول أعمالي فحسب لأتذكر كل شيء. وعندما أكون في حالة ضغط أو حالة مزاجية سيئة أنظر إلى الجدول وأدرك أنه ما زال لدي وقت لإنجاز كل شيء أردته، خاصة تلك الأمور الخاصة بي وحدي.

إن أحد الأشياء القليلة التي لا يمكن إعادة استغلالها والاستفادة منها هو الوقت الضائع. لذا، احرص على استثمار كل لحظة. وكما قالت الملكة إليزابيث الأولى ملكة إنجلترا وهي على فراش الموت: "كل ممتلكاتي مقابل لحظة واحدة من الوقت".

- **النصف الآخر**

إدارة الوقت ليست هي كل شيء فيما يتعلق بالعادة ٣. إنها النصف فقط. والنصف الآخر هو تعلم كيفية التغلب على الخوف وضغط النظير (الرغبة الملحة في تقليد الآخرين). يتطلب الأمر جسارة وشجاعة داخلية كي تظل محافظاً على أولوياتك مثل قيمك ومبادئك ومعاييرك عندما يكون الضغط قائماً. سألت ذات مرة مجموعة من الصبية "ما هي أولوياتكم؟" وأجابوا على هذا السؤال بعدة أشياء من بينها: "الأسرة"، "الأصدقاء"،

"الحرية"، "الإثارة"، "النمو"، "الإيمان"، "الله"، "الاستقرار"، "الانتماء"، "المظاهر". ثم سألتهم بعد ذلك: "ما الذي يعوقكم عن وضع هذه الأشياء أولاً في حياتكم؟" ولا عجب في أن "الخوف"، و"الرغبة في محاكاة النظراء" كانتا اثنتين من أكثر الإجابات تردداً. لذا فإننا سوف نتحدث عن كيفية التعامل مع هذين الشيئين.

منطقة الارتياح ومنطقة الشجاعة

وضع أولوياتك الأولى أولاً هو أمر يتطلب شجاعة وغالباً ما سوف يقتضي منك الخروج من منطقة ارتياحك. ألقِ نظرة على شكل منطقة الشجاعة ومنطقة الارتياح.



إن منطقة ارتياحك تمثل أشياء اعتدت عليها وألفتها، وأماكن تعرفها، وأصدقاء تشعر معهم بالارتياح، وأنشطة تستمتع بالقيام بها. منطقة ارتياحك خالية من المخاطرة. إنها سهلة. إنها لا تتطلب منك أي توسيع لقدراتك. وداخل هذه الحدود نشعر بالأمن والأمان. ومن الناحية الأخرى، فإن الأشياء مثل اكتساب أصدقاء جدد، والتحدث أمام حشد جماهيري كبير، أو التمسك الشديد بقيمك ومبادئك هي أشياء تجعلك تصاب بالقلق

والتوتر. مرحباً بك في منطقة الشجاعة! تشتمل هذه المنطقة على المغامرة والمخاطرة والتحدي! كل شيء يجعلنا نشعر بعدم الارتياح موجود هنا. في هذه المنطقة ينتظرنا الشك والريبة، والضغط والتغيير، وإمكانية الفشل. ولكنها أيضاً منطقة الفرص، والمنطقة الوحيدة التي يمكنك فيها أن تصل إلى أقصى قدراتك وإمكانياتك. إنك لن تصل إلى هذا أبداً عن طريق البقاء في منطقة ارتياحك. هذا مما لا شك فيه.

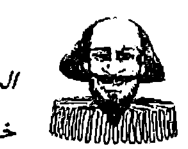
ما هذا الذي سألته؟ *"وما الخطأ في الاستمتاع بمنطقة ارتياحك؟"*

ليس هناك خطأ. في الواقع، يجب أن نقضي الكثير من أوقاتنا في منطقة الارتياح. ولكن هناك شيء خاطئ تماماً في ألا تحاول مطلقاً المغامرة بالإبحار في بحار غير مستكشفة. إنك تعرف مثلما أعرف أنا تماماً أن هؤلاء الذين نادراً ما يحاولون القيام بأشياء جديدة، أو محاولة نشر أجنحتهم يعيشون حياة آمنة، ولكنها مملة! ومن يرغب في حياة كتلك؟ قال لاعب الهوكي العظيم واين جريتزكي Wayne Gretzky ذات مرة، "إنك تخسر بنسبة ١٠٠٪ في المحاولات التي لا تقوم بها أبداً". لماذا لا تبدي بعض الثقة في ذاتك، وتقوم بمغامرة، وتذهب إلى منطقة شجاعتك من وقت إلى آخر؟ وتذكر، المخاطرة في حياة آمنة من المخاطرة هي أعظم مخاطرة على الإطلاق.

لا تسمح أبداً لمخاوفك بأن تصنع قراراتك

ليس الجبل هو ما هزمناه، ولكن أنفسنا.
إدموند هيلاري
(أول شخص يتسلق جبل إفرست حتى القمة)

هناك العديد من المشاعر السيئة في هذا العالم، وربما أحد أسوأ هذه المشاعر هو الخوف. عندما أفكر في كل الأشياء التي فشلت في عملها في حياتي بسبب المخاوف التي امتلكتني، أشعر بالأسى والألم يعتصر نفسي. إنني أذكر انسحابي من فريق كرة القدم عندما كنت بالصف السابع بعد تمرين واحد لأنني كنت أخشى المنافسة. ولن أنسى أبداً أنني كنت أفكر بجدية في خوض انتخابات المدرسة لاختيار ممثل الطلاب ولكنني كنت أرتعد لشدة خوفي من التحدث أمام المدرسة بأكملها. وخلال حياتي كلها كانت هناك درجات لم أصل إليها أبداً، وأصدقاء لم أكتسبهم أبداً، وفرق رياضية لم ألعب لها أبداً، وكل ذلك بسبب تلك المخاوف القبيحة؛ الحقيقية للغاية مع ذلك. وتعجبني طريقة شكسبير التي عبر بها عن ذلك في مسرحية Measure for Measure:



إن شكوكنا خونة، وتجعلنا نخسر
الخير الذي غالباً ما كنا سنكسبه لولا
خوفنا من المحاولة.

أخبرني أبي ذات مرة بشيء لم أنسه من وقتها أبداً. قال لي: "شين، لا تسمح أبداً لمخاوفك بأن تصنع قراراتك. اصنع أنت قراراتك". أليست هذه فكرة رائعة؟ فكر في كل تلك الأعمال البطولية التي قام بها أناس تصرفوا في مواجهة الخوف. فكر في نيلسون مانديلا الذي كان الوسيلة الأساسية في القضاء على نظام التفرقة العنصرية البغيض في جنوب أفريقيا. كان مانديلا سجيناً لمدة سبع وعشرين سنة (تخيل هذا) بسبب أنه تحدث على الملأ ضد التفرقة العنصرية قبل أن يتم انتخابه كأول رئيس غير أبيض لجنوب أفريقيا. ماذا لو أنه -بسبب مخاوفه- ما جرؤ أبداً على مناهضة النظام؟ أو فكر في الشجاعة الصلبة العنيدة التي كانت تتحلى بها سوزان بي أنتوني Susan B. Anthony بينما كانت تقود الصراع الطويل الذي أكسب المرأة في النهاية حق التصويت تحت دستور الولايات المتحدة. أو فكر في وينستون تشرشل -رئيس وزراء إنجلترا خلال الحرب العالمية الثانية (١٩٣٩-١٩٤٥)- الذي قاد العالم الحر في صراعه ضد ألمانيا النازية. ماذا لو أنه -بسبب الشك في الذات- قد جبن وتراجع أثناء الحرب؟ بالتأكيد، ما كانت كل الأعمال العظيمة- سواء التي قام بها المشاهير أو التي قام بها أشخاص عاديون- ليتم إنجازها في مواجهة الخوف.

إن التصرف في مواجهة الخوف لن يكون بحال أمراً سهلاً، ولكنك بعد ذلك سوف تكون دائماً سعيداً بما فعلته. أثناء السنة النهائية لي في الكلية، كانت تنقصني بعض وحدات الدراسة من أجل الحصول على القبول الرسمي لنتائجي ومنحي التقدير، لذا فقد تصفحت بسرعة جدول الفصل بحثاً عن نشاط يقدم لي ما أريد وأملأ به وقت الفراغ. وعندما قرأت عبارة "تعليم الغناء المنفرد" -كما في دروس الغناء- فكرت بيني وبين نفسي "لماذا لا أخطو خارج منطقة ارتياحي وأحاول في هذا الأمر؟".

كنت حريصاً على التوقيع من أجل الحصول على دروس منفردة بدلاً من دروس جماعية لأنني لم أرغب في أن أجعل من نفسي أحمق عن طريق الغناء أمام الطلاب الآخرين. سارت الأمور على ما يرام حتى نهاية الفصل الدراسي عندما حمل إلي مدرس الغناء خبراً صادماً مزعجاً، "بالمناسبة يا شين، هل قمت بتحديد الأغنية التي ترغب في أدائها أمام باقي الطلاب؟".

سألته في فزع: "ماذا تعني؟".

قال: "حسناً، إن متطلبات هذا الفصل تنص على أنه يجب عليك أن تغني مرة واحدة على الأقل أمام طلاب الغناء المنفرد الآخرين".

قلت له مؤكداً: "ليست هذه بالفكرة الجيدة".

قال: "لا تنزعج يا شين، ليس هذا بالأمر الكبير. سوف تؤدي بشكل جيد".

حسناً، كان ذلك بالنسبة لي أمراً جللاً. إن مجرد فكرة أنني سأغني أمام مجموعة أسقمتني. فكرت، "كيف لي أن أخرج من هذا المأزق؟" ولكن لم يكن بوسعي التهرب لأنني كنت أتحدث إلى مجموعات عديدة من الطلبة خلال العام المنصرم وأنصحهم بألا يسمحوا للمخاوف أبداً أن تصنع قراراتهم. والآن... كنت أنا في المحك.

وظللت أردد في ذهني، "تحلّ بالشجاعة يا شين. عليك أن تحاول على الأقل". وأخيراً جاء هذا اليوم المروع. وعندما دخلت "غرفة التحكيم"، حيث موضع ظهوري الأول على الإطلاق فوق أي مسرح، واصلت محاولة إقناع نفسي وتهدئتها، "اهدأ يا شين، لا يمكن أن يكون الأمر بهذا السوء".

ولكن الأمر ظل يسوء أكثر وأكثر. لقد أصبحت متزايد الفزع والرهبة عندما اكتشفت أن كل شخص تقريباً داخل الغرفة إما موسيقي وإما مسرحي رفيع الشأن. أعني أن هؤلاء كانوا أناساً يعرفون بحق كيف يقومون بالغناء. لقد كانوا يغنون منذ نعومة أظفارهم مع المجاميع الغنائية، وفي المسرحيات الموسيقية. وازداد خوفي بشدة عندما تم استدعاء الطالب الأول لغناء أغنية من مسرحية البؤساء Les Miserables وكان أداؤه يبدو أفضل من الأداء الأصلي على مسارح برود واي Broadway. كان الفتى مذهلاً ورائعاً، ومع ذلك كانت لدى الآخرين الجرأة على انتقاده. قال له أحدهم: "أعتقد أن نغمة صوتك كانت منخفضة إلى حد ما". فكرت قائلاً لنفسي، "أوه، لا! ما الذي سيقولونه عني إذاً؟".

"شين، إنك التالي".

الآن، كان دوري. وعندما وقفت أمام طلاب الفصل- على بعد ثلاثة ملايين سنة ضوئية من منطقة ارتياحي- أخذت أردد لنفسي، "شجاعة، أي شجاعة! لست أصدق أنني أفعل هذا. أي شجاعة! لست أصدق أنني أفعل هذا".

تمتمت برهبة، "سوف أغني أغنية (On the Street Where You Live) من مسرحية My Fair Lady

وبينما بدأت الفرقة في عزف المقدمة الموسيقية المصاحبة واتجهت نحوي جميع الأنظار، لم أستطع إلا أن أفكر، "كيف؟ كيف بحق السماء ورطت نفسي في هذا الموقف؟" ومن تلك الابتسامة التي ارتسمت على وجوه الجميع بدا وكأنهم بالفعل سوف يستمعون إلي ويقيمونني بجدية.

بدأت أجعجع، "لقد مشيت كثيراً في هذا الشارع من قبل...".

وحتى قبل أن أصل إلى السطر الثاني من الأغنية، تحولت مشاعر الإثارة التي كانت مرتسمة على وجوه الطلاب إلى تعبيرات توحي بالكرب والألم والمعاناة. لقد كنت في غاية التوتر العصبي حتى أنني شعرت أن جسدي مشدود ومقيد مثل بنطلون من نوع الجينز Jeans خرج لتوه من المجفف. كنت أعتصر كل كلمة حتى تخرج من بين شفتي.

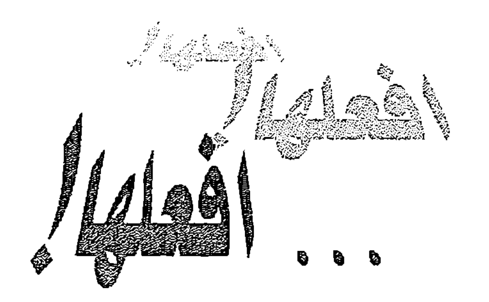
كانت هناك بالقرب من نهاية الأغنية نغمة موسيقية مرتفعة بحق. كان من الصعب على دائماً أن أصل إليها، حتى أثناء تدريبات الغناء. وكنت الآن أنتظرها برعب. ولكن مع اقتراب تلك النغمة فكرت، "وماذا تبالي؟ افعلها!" ولست أذكر ما إذا كنت قد وصلت إلى هذه النغمة أم لا. كل ما أذكره هو أن بعض الطلاب شعروا بإحراج شديد حيث لم يستطيعوا – برغم جهودهم المضنية– أن يواصلوا احتمال النظر إليّ أكثر من ذلك وأنا أصيح بصوت مزعج رهيب. انتهيت من الغناء وجلست بسرعة. وساد الصمت. لا أحد كان يعرف ماذا يقول.

" كان هذا رائعاً يا شين". هكذا قال بعضهم.

أجبت بلا مبالاة، "شكراً جزيلاً"، كما لو كنت أصدقهم. ولكن أتعرف؟ برغم أن هذه التجربة كادت تقتلني، إلا أنني عندما غادرت هذه الغرفة وسرت وحيداً عبر ساحة انتظار السيارات الخالية قاصداً سيارتي، كنت في غاية الفخر بنفسي. شعرت بشعور رائع بالإنجاز الشخصي، وبصراحة، لم أبالِ برأي أي شخص آخر في نغمتي المرتفعة. ولقد نجوت من هذا وكنت فخوراً بما فعلت. وكما قال إدموند هيلاري Edmund Hillary – أول شخص يتسلق جبل إفرست حتى القمة– "ليس الجبل هو ما هزمناه، ولكن أنفسنا". لذا في المرة القادمة التي ترغب فيها أن:

• تكسب صديقاً جديداً،

- تقاوم الرغبة في محاكاة النظراء،
- تتخلص من عادة قديمة،
- تنمي مهارة جديدة،
- تحاول الانضمام لفريق رياضي،
- تجرب لعبة جديدة،
- تكون أول من يرفع يده في الفصل،
- تغير وظيفتك،
- تشارك في نشاط جماعي،
- تكون نفسك،



أو حتى أردت أن تغني أمام جمهور. افعلها!... حتى عندما تصرخ فيك جميع مخاوفك وشكوكك، "إنك سيئ"، "سوف تفشل"، "لا تحاول". لا تسمح أبداً لمخاوفك بأن تصنع قراراتك. اصنعها أنت.

الفوز يعني أن تنهض بعد كل مرة تسقط فيها

إننا جميعاً نشعر بالخوف من وقت لآخر، ولا بأس بهذا. يقول المثل "اشعر بالخوف وافعلها على أية حال". إحدى الطرق التي تعلمتها للتغلب على الخوف هي الاحتفاظ دائماً بهذه الفكرة في ذهني: الفوز لا يعني أكثر من أن تنهض بعد كل مرة تسقط فيها. يجب أن لا نقلق كثيراً بشأن الفشل، ونقلق كثيراً بشأن الفرص التي نفقدها عندما نتنازل حتى عن المحاولة. على أية حال، الكثير من هؤلاء الذين نكن لهم أعظم الإعجاب والاحترام أخفقوا عدة مرات.

على سبيل المثال، فشل باب روث Babe Ruth وبدأ من جديد ١٣٣٠ مرة. ألبرت أينشتاين Albert Einstein لم يستطع التكلم حتى بلغ الرابعة من عمره. مدرس الموسيقى لبيتهوفن Beethoven قال عن بيتهوفن، "إنه ميئوس منه كمؤلف موسيقى". لويس باستير Louis Pasteur حصل على تقدير "مقبول" في علم الكيمياء. عالم الصواريخ ويرنرفون براون Wernher Von Braun رسب في امتحان الجبر في الصف التاسع. الكيميائية مدام ماري كوري Madame Marie Curie مرت بما يشبه انهياراً مالياً كاملاً قبل أن تخترع مجال الكيمياء النووية وتغير إلى الأبد وبغير رجعة مسار العلوم. مايكل جوردان Michael Jordan تم استبعاده من فريق كرة السلة بمدرسته العليا عندما كان في الصف الثاني منها.

فيما يلي عدة أحداث من تاريخ حياة رجل فشل كثيراً جداً، ولكنه استمر ينهض ويكافح. لنرى ما إذا كان يمكنك أن تخمن من هو هذا الرجل:

- فشل في عمله في سن الثانية والعشرين
- هُزِمَ في انتخابات الهيئة التشريعية في ولايته في سن الثالثة والعشرين
- فشل في عمله في سن الخامسة والعشرين
- عانى من وفاة خطيبته ومحبوبته في سن السادسة والعشرين
- أصيب بانهيار عصبي في سن السابعة والعشرين
- هُزِم في ترشيحه لمنصب نائب في سن التاسعة والعشرين
- هُزِمَ في ترشيحه للكونجرس في سن الرابعة والثلاثين
- تم انتخابه كنائب في الكونجرس في سن السابعة والثلاثين
- فقد إعادة الترشيح للكونجرس في سن التاسعة والثلاثين
- هُزِمَ في ترشيحه لمجلس الشيوخ في سن السادسة والأربعين
- هزِمَ في الحصول على منصب نائب رئيس الولايات المتحدة في سن السابعة والأربعين
- هُزِمَ في ترشيحه لمجلس الشيوخ في سن التاسعة والأربعين

هذا الشخص ليس سوى أبراهام لينكولن Abraham Lincoln، الذي انتُخِبَ رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية في سن الحادية والخمسين. لقد نهض في كل مرة سقط فيها، وأخيراً وصل إلى غايته، واكتسب احترام وإعجاب جميع أمم وشعوب العالم.

كن قوياً في اللحظات العصيبة

طريقان متفرعان في غابة، وأنا اتخذت الطريق المهجور منهما، وذلك هو ما صنع كل الاختلاف.
روبرت فروست
شاعر

كتب الشاعر روبرت فروست Robert Frost قائلاً: "طريقان متفرعان في غابة، وأنا؛ أنا اتخذت الطريق المهجور منهما، وذلك هو ما صنع كل الاختلاف". ولقد أصبح لدي اعتقاد بأن هناك لحظات عصيبة بحق، لحظات طرق متفرعة، إذا كنا أقوياء فيها، فإنها سوف "تصنع كل الاختلاف" في طريق الحياة.

إذاً ما هي بالضبط اللحظات العصيبة؟ اللحظات العصيبة هي صراعات بين عمل الأشياء الصحيحة وعمل الأشياء الأكثر سهولة. إنها

الاختبارات الأساسية واللحظات الحاسمة في الحياة، وكيفية تعاملنا معها يمكن فعلياً أن ترسم مستقبلنا. وتلك اللحظات تأخذ حجمين، صغيراً وكبيراً.

اللحظات العصيبة الصغيرة تحدث يومياً وتشتمل على أشياء مثل النهوض من فراشك عندما يرن جرس منبهك، أو السيطرة على انفعالاتك، أو إلزام نفسك بأداء واجباتك المنزلية. إذا كنت تستطيع أن تتغلب على نفسك وتكون قوياً في هذه اللحظات، فإن أيامك سوف تسير بنعومة وسهولة أكثر بكثير. على سبيل المثال، إذا كنت ضعيفاً في لحظة عصيبة ولم تستطع النهوض من النوم (مفضلاً الفراش على صوت العقل)، فإن هذا الضعف غالباً ما يتزايد ويصبح أول إخفاق من إخفاقات صغيرة عديدة على مدار اليوم. ولكن إذا نهضت في الوقت الذي خططت له (مفضلاً صوت العقل على الفراش)، فإن ذلك غالباً ما يصبح أول نجاح من نجاحات صغيرة عديدة أخرى.

وعلى نقيض اللحظات العصيبة الصغيرة، فإن اللحظات العصيبة الأكبر تحدث كل فترة طويلة وتشتمل على أشياء مثل اختيار الأصدقاء الجيدين، ومقاومة ضغط الرغبة في المحاكاة السلبية للنظراء، أو النهوض ومواصلة الطريق بعد إخفاق كبير: قد يتم استبعادك من الفريق الرياضي الذي تلعب له، أو يهجرك أحد أصدقائك المقربين، أو ينفصل والداك، أو تحدث حالة وفاة داخل العائلة. تلك اللحظات تكون لها عواقب وخيمة وهي غالباً ما تهاجمك عندما تكون أقل توقعاً واستعداداً لها. وإذا أدركت أن هذه اللحظات سوف تأتي (وهي سوف تأتي)، يمكنك إذاً أن تستعد لها وتلتقي بها مقدماً مثل محارب شجاع وتعود منتصراً.

كن شجاعاً عند هذه النقاط المتفرعة! لا تضح بسعادتك المستقبلية من أجل ليلة واحدة من المتعة، أو من أجل عطلة أسبوعية مليئة بالإثارة، أو لحظة اندفاع نحو الانتقام. إذا فكرت ذات مرة في الإقدام على القيام بحماقة حقيقية، فتذكر تلك الأبيات التي كتبها وليام شكسبير (واو! شكسبير مرتين في فصل واحد):

ما الذي أربحه، إذا حصدت ما كان يرام؟

حلم، ونسمة، وحياة، ومتعة واهية.

من يشتري سعادة دقيقة وينتحب باقي الأيام؟

أو يبيع الخلود ليحصل على لعبة مسلية؟

مَنْ –من أجل عنقود عنب– يدمر الكرمة دون اهتمام؟

تتحدث تلك الأبيات عن التضحية بمستقبلك مقابل لحظة قصيرة من المتعة. ومن ذا الذي يرغب في التخلي عن البقية الباقية من حياته من أجل لعبة؟ أو من ذا الذي يرغب في شراء دقيقة من السعادة مقابل أسبوع ملئ بالألم؟ أو من ذلك الذي يدمر شجرة بأكملها من أجل عنقود عنب واحد؟ الأحمق فقط هو من يفعل ذلك.

التغلب على الرغبة في محاكاة النظراء

بعض أصعب الأوقات تأتي عند مواجهة الرغبة في محاكاة النظراء. أن تقول لا عندما يقول جميع أصدقائك نعم، فإن هذا أمر يتطلب شجاعة مطلقة. ومع هذا، فإن مواجهة ومقاومة ضغط الرغبة في محاكاة النظير، وهي ما أدعوه "قوة لن أفعل" هي إيداع ضخم في حسابك البنكي الشخصي.

روى لي مستشار إحدى المدارس العليا هذه القصة:

اندفعت إلى مكتبي طالبة بالصف الأول قبل بدء اليوم الدراسي والدموع تنهمر على وجهها وهي تقول، "إنهم يكرهونني! يكرهونني!".

كانت مجموعة من صديقاتها قد نبذنها لتوهن وقلن لها أن تغرب عنهن لأنها كانت "طيبة أكثر مما يجب" في اليوم السابق بحيث لم تستطع الهروب من المدرسة للذهاب إلى مدينة شيكاغو للتمتع باليوم هناك. لقد أخبرتني أنها كانت في البداية ترغب في الذهاب ولكنها فكرت فيما بعد كيف أن هذا سيجرح أمها بشدة عندما تتصل المدرسة بالمنزل وتخبر أمها بأن ابنتها لم تذهب إلى المدرسة، وشعرت أنها لا تستطيع أن تؤذي أمها بهذا الشكل لأنها قدمت الكثير من التضحيات من أجلها. لم تستطع أن تخذلها!

لقد قاومت وقالت لا، لا أستطيع ذلك، وانصرف عنها الجميع. كانت تعتقد في اليوم التالي أن كل شيء سيكون على ما يرام، ولكنه لم يكن كذلك، لقد أخبرنها جميعاً بأن تبحث عن صديقات جديدات لأنها كانت طيبة جداً بالنسبة لهن.

ومن خلال الدموع والآلام بدأت ترى أنها تشعر بالرضا الداخلي عن نفسها، ولكن بالوحدة أيضاً، حيث لم تتقبلها صديقاتها. ولكنها أيضاً تقبلت نفسها، واكتسبت احترامها لذاتها وسلاماً داخلياً برغم الرفض الخارجي. إنه درس تعلمته من الحياة، ولحظة دافعت فيها عن نفسها.

أحياناً قد يكون ضغط النظراء قوياً للغاية لدرجة تجعل الطريقة الوحيدة لمقاومته هي أن تنأى بنفسك كلية عن البيئة التي تحيط بك. تلك هي الحال بصفة خاصة إذا كنت متورطاً مع عصابة، أو جماعة منظمة، أو مجموعة ضيقة من الأصدقاء. تغيير المناخ المحيط كان هو الحل الأمثل بالنسبة للمراهقة هيثر:

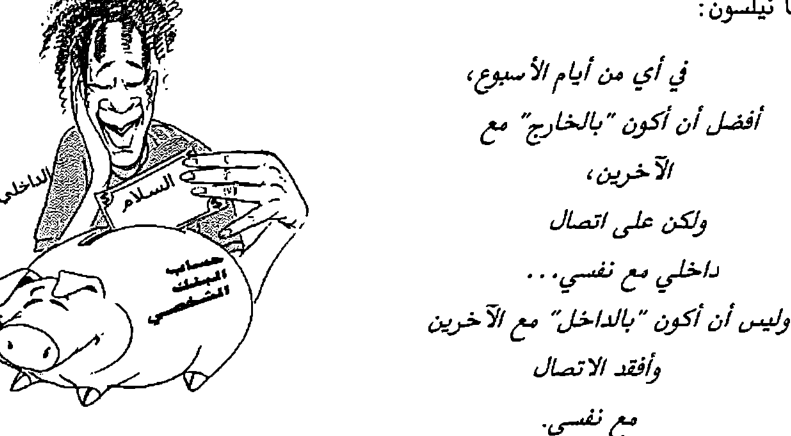
برغم أنني كنت أعلم منذ وقت طويل أنه يجب على تغيير صديقاتي، إلا أنني لم أكن أعرف كيف. إن "أفضل صديقاتي" كانت تشجعني على أن أفعل أشياء كانت تفعلها، مثل تدخين السجائر. وعندما فعلت ذلك، وقبل مضي وقت طويل، بدأ الناس في

تسنميتي بالفاسدة. ولقد كنت لا أزال أرغب في صداقتها، وصداقة صديقاتي الأخريات، لأنني كنت أفكر في كل تلك الأوقات الرائعة التي قضيناها معاً. ومع ذلك، كنت عندما أخرج معهن في الليل نفعل أشياء لم يكن يجدر بنا أن نفعلها. كنت أعلم أنني أتمسك بأشياء لا يجب عليّ التمسك بها.

وقررت أنني بحاجة إلى تغيير بيئتي بأكملها، والابتعاد عن كل ما كان يحيط بي. وطلبت من أمي أن تسمح لي بالذهاب إلى خالتي والإقامة معها من أجل بداية جديدة والعثور على مجموعة صديقات أفضل. ووافقت أمي، ومنذ ذلك الحين، انتقلت للإقامة مع خالتي.

والآن، وبصحبة صديقاتي الجديدات، أقول أي شيء أشعر أنه صواب، وبدأت في أن أكون نفسي. لا يعنيني ما يقوله الناس عني، وإذا لم أكن أروق لهم، فحسن جداً! هذه هي أنا، ولن أتغير من أجل التلاؤم معهم فحسب. سوف أتغير من أجل نفسي فقط وإذا أردت ذلك.

لكي تتغلب على الرغبة في محاكاة النظراء، عليك أن تهتم أكثر بما تعتقده في نفسك وليس بما يعتقده نظراؤك فيك، كما تذكرنا تلك القصيدة القصيرة التي كتبتها بورشيا نيلسون:



في أي من أيام الأسبوع،
أفضل أن أكون "بالخارج" مع
الآخرين،
ولكن على اتصال
داخلي مع نفسي...
وليس أن أكون "بالداخل" مع الآخرين
وأفقد الاتصال
مع نفسي.

ولماذا من الصعب جداً مقاومة الرغبة في محاكاة النظراء؟ هذا لأنك ترغب بشدة في الانتماء. وهذا هو السبب وراء استعداد المراهقين للخوض في طقوس وحشية غامضة من أجل العضوية في ناد، أو الانغماس في المخدرات والعنف من أجل الانضمام إلى عصابة. أحياناً نكون ببساطة في حاجة إلى نداء إيقاظ لتغيير مواقفنا وعاداتنا، كما كانت الحال مع المراهق رايان:

رغبتي في محاكاة النظراء وارتداء أحدث موديلات الملابس كانت أشياء مهمة بحق بالنسبة لي. ثم أصبحت مريضاً بشدة بمرض في الكلية، وأصبح من السخافة أن أشتري مجموعة كبيرة من الملابس التي بعد أشهر قليلة ستكون موديلات عتيقة عفا عليها الزمن. ولقد قررت بأنني سوف أفعل ما كان أكثر من ذلك أهمية بكثير. بدأت في قضاء

وقت أطول مع أسرتي بدلاً من الخروج مع أصدقائي كل هذا الوقت الطويل، وتوقفت عن القلق بشأن ما سيعتقده أصدقائي فيّ، وبدأت في أن أكون نفسي.

وليست كل الرغبة في محاكاة النظير سيئة. في الواقع، يمكن للكثير من هذه الرغبة أن يكون جيداً للغاية. إذا أمكنك أن تعثر على صديق يضع عليك ضغطاً إيجابياً كي تكون أفضل ما يمكن أن تكونه، إذاً تمسك بهذا الصديق مدى الحياة، لأنك بذلك تكون قد عثرت على شيء غال وثمين بحق.

إذا وجدت نفسك راغباً في المقاومة، ولكنك بدلاً من ذلك تواصل الاستسلام لضغط الرغبة في محاكاة النظراء، فإليك شيئين يمكنك أن تفعلهما.

أولاً، أنشئ حسابك البنكي الشخصي. إذا كانت ثقتك بنفسك واحترامك لذاتك منخفضين، فكيف يمكنك أن تتوقع أن تكون لديك القدرة على المقاومة؟ ما الذي تستطيع عمله؟ يمكنك أن تبدأ اليوم في بناء حسابك البنكي الشخصي (PBA) رويداً رويداً. اقطع على نفسك وعداً والتزم به. عاون شخصاً بحاجة إلى مساعدة. نم موهبة. جدد نفسك. في النهاية سوف تكون لديك قوة كافية لتسلك طريقك الخاص بدلاً من أن تتبع تلك الطرق التي يقودك فيها آخرون (قد ترغب في مراجعة الفصل الذي يناقش حساب البنك الشخصي).

ثانياً، اكتب بيان رسالتك وحدد أهدافك. إذا لم تكن قد حددت قيمك بالضبط، فكيف يكون لك أن تتوقع التمسك بها؟ سوف يكون من الأسهل جداً عليك أن تقول لا إذا كنت تعرف ما هي الأهداف التي تقول لها نعم. على سبيل المثال، من الأسهل أن تقول لا للانقطاع عن المدرسة في نفس الوقت الذي تقول فيه نعم لهدفك بالحصول على درجات جيدة والالتحاق بالجامعة (قد ترغب في مراجعة الفصل الخاص بالعادة٢، وهي تحديد أهدافك ذهنياً مسبقاً).

• المكون المشترك للنجاح

في النهاية، وضع الأولويات أولاً هو أمر يتطلب تنظيماً. إنه يتطلب تنظيماً لإدارة وقتك. وهو يتطلب تنظيماً للتغلب على مخاوفك. ويتطلب تنظيماً كي تكون قوياً في الأوقات العصيبة وتقاوم الرغبة في محاكاة النظراء. لقد قضى رجل يحمل اسم ألبرت إيه. جراى Albert E Gray سنوات في دراسة الأشخاص الناجحين في محاولة لاكتشاف ذلك المكون الخاص المشترك الذي جعلهم جميعاً ناجحين. ما الذي تعتقد أنه توصل إليه؟ حسناً،

ليس هذا الكون هو ارتداء الملابس الأنيقة من أجل النجاح، أو تناول الطعام بشراهة، أو حتى امتلاك موقف ذهني إيجابي. وإليك ما توصل إليه. اقرأ بعناية.

القاسم المشترك للنجاح عند ألبرت إيه. جراى:

كل الأشخاص الناجحين لديهم عادة القيام بالأشياء التي لا يحب الفاشلون القيام بها. وهم أيضاً لا يحبون القيام بها بالضرورة. ولكنّ أهواءهم وعدم رغبتهم في القيام بهذه الأشياء تكون خاضعة دائماً لقوة أهدافهم.

ما الذي يعنيه هذا؟ إنه يعني أن الناجحين لديهم الاستعداد من وقت إلى آخر لإرغام أنفسهم وإلزامها بالقيام بأشياء لا يحبون القيام بها. لماذا يقومون بها إذاً؟ لأنهم يعرفون أن هذه الأشياء سوف تقودهم إلى تحقيق أهدافهم.

وبعبارة أخرى، أحياناً يجب عليك استخدام أداتك البشرية الخاصة التي تسمى قوة "سأفعل" لإنجاز بعض الأمور، سواء كنت تشعر أنك تحب هذه الأمور أم لا. هل تعتقد أن عازف البيانو في فرقة موسيقية دائماً ما يستمتع بساعات من التدريب كل يوم؟ هل الشخص الملتزم بكسب المال من أجل مصاريفه أثناء الدراسة الجامعية يستمتع بالعمل في وظيفة ثانية؟

أتذكر أنني قرأت ذات مرة قصة مصارع رياضي شهير سُئل عن أكثر الأيام الجميلة التي يتذكرها في حياته المهنية. ولقد أجاب بأنه ذلك اليوم الذي ألغى فيه التمرين اليومي. لقد كان يكره التمرين، ولكنه كان على استعداد لتحمله من أجل هدف أعظم وأسمى، وهو حبه أن يكون أفضل ما يمكنه أن يكون.

- **كلمة أخيرة**

لقد أجرينا استطلاعاً للرأي على آلاف من الناس حول العادات الـ٧.
هل يمكنك أن تخمن أياً من هذه العادات هي الأصعب في ممارستها؟ لقد خمنت، أليس كذلك؟ إنها العادة ٣. لذا، لا تصب بالإحباط إذا كنت تصارع معها طويلاً. إنك لست وحدك في هذا الصراع ولكن لديك صحبة من آلاف، وربما ملايين.

إذا لم تكن تعرف كيف تبدأ في ممارسة العادة ٣، فاقرأ الجزء الخاص بخطوات الطفل. تلك الخطوات موضوعة من أجل ذلك الغرض؛ مساعدتك على البدء.



سنوات مراهقتك يمكن أن تكون بعض أكثر سنوات حياتك إثارة ومتعة ومغامرة. لذا قدر قيمة كل لحظة، كما تقول هذه القصيدة بأسلوب رائع الجمال:

كي تدرك قيمة سنة واحدة،
اسأل طالباً رسب في اختبارات البكالوريوس.
كي تدرك قيمة شهر واحد،
اسأل أماً وضعت طفلاً غير مكتمل النمو.
كي تدرك قيمة أسبوع واحد،
اسأل رئيس تحرير مجلة أسبوعية.
كي تدرك قيمة يوم واحد،
اسأل عاملاً يتقاضى أجره باليوم ويعول ستة أطفال.
كي تدرك قيمة ساعة واحدة،
اسأل الأحبة الذين ينتظرون موعد اللقاء.
كي تدرك قيمة دقيقة واحدة،
اسأل شخصاً لم يلحق بموعد قطاره.
كي تدرك قيمة ثانية واحدة،
اسأل شخصاً نجا من الموت في حادثة.
كي تدرك قيمة جزء من ألف جزء من الثانية،
اسأل شخصاً حصل على ميدالية فضية في الأولمبياد.



عناصر جذب تالية

فيما يلي سوف نتحدث عن المادة التي صنعت منها الحياة. أعتقد أنك سوف تندهش عند معرفة ماهية هذه المادة. لذا واصل القراءة! وبالمناسبة، لقد انتهيت من قراءة نصف الكتاب لتوك. تهانئي!

خطوات الطفل

١ ضع هدفاً باستخدام مخطط لمدة شهر واحد. التزم بخطتك.

٢ تعرف على أكبر مضيعات لوقتك. هل أنت بحاجة بحق إلى قضاء ساعتين في التحدث عبر الهاتف، أو التجول على الويب طيلة الليل، أو مشاهدة ذلك العرض التلفزيوني المعاد؟

أكبر مضيعات لوقتي: ....

....

٣ هل تحاول إرضاء الجميع؟ هل أنت شخص يقول نعم لكل شيء وكل شخص؟ إذا كنت كذلك، فحاول أن تتشجع على أن تقول اليوم لا متى كان صواباً أن تفعل ذلك.

٤ إذا كان لديك امتحان مهم في أحد الأسابيع، فلا تسوف أو تنتظر حتى اليوم السابق للامتحان لتذاكر فيه. قسم مجهودك، وذاكر قليلاً كل يوم.

٥ فكر في شيء تكون قد أجلته لوقت طويل رغم أهميته الشديدة بالنسبة لك. خصص له وقتاً من هذا الأسبوع تنجزه فيه.

عنصر أجلته طويلاً: ....

٦ دون أكثر صخورك الأساسية أهمية في الأسبوع القادم. والآن، خصص وقتاً في جدول أعمالك لإنجاز كل واحدة من هذه الصخور.

٧ حدد أحد المخاوف التي تعوقك عن الوصول لأهدافك. اتخذ قرارك الآن بأن تقفز خارج حدود منطقة ارتياحك، وتوقف عن السماح لهذا الخوف بأن يتملكك ويحد من قدراتك.

الخوف الذي يعوقني عن الوصول لأهدافي: ....

٨ ما مدى التأثير الذي يحدثه فيك ضغط الرغبة في محاكاة النظراء؟ حدد الشخص أو الأشخاص الذين لهم أكبر تأثير عليك. اسأل نفسك، "هل أنا أفعل ما أريد أن أفعله أم ما يريدون هم مني أن أفعله؟".

الشخص أو الأشخاص أصحاب أكبر تأثير علي: ....

....

الجزء الثالث

النصر العام



حساب بنك العلاقات

المادة التي صنعت منها الحياة

العادة ٤: فكر بطريقة فوز-فوز

الحياة مائدة تضم ما لذ وطاب للجميع

العادة ٥: اسع أولاً إلى أن تفهم، وبعد ذلك أن تكون مفهوماً

لديك أذنان وفم واحد ... مرحباً!

العادة ٦: تعاون

الطريق "المشترك"

حساب بنك العلاقات

المادة التي صنعت منها الحياة

أحد الأقوال المأثورة المفضلة لدي، وهو بالمناسبة دائماً ما يجعلني أشعر بالذنب، هو ذلك القول، "لا أحد على الإطلاق تمنى وهو على فراش الموت لو أنه قد قضى مزيداً من وقت حياته في العمل".

ولقد سألت نفسي كثيراً، "وما ذلك الذي يتمنى الناس -على فراش الموت- لو أنهم كانوا قد قضوا مزيداً من الوقت في عمله؟" وأعتقد أن الإجابة يمكن أن تكون هي، "يقضون مزيداً من الوقت مع الأشخاص الذين يحبونهم". كما ترى، الأمر كله هو العلاقات، المادة التي صنعت منها الحياة.

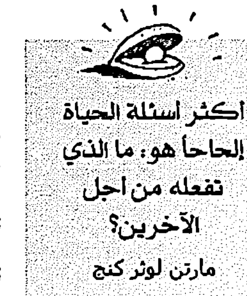
ما الذي يعنيه أن تكون لأحدهم علاقة معك؟ وإذا كان عليك أن تقدر مدى جودة تعاملك مع أكثر علاقاتك أهمية، فكيف تحسب هذا؟

كيف حال علاقاتك مع...	سيئة ⟵⟶ ممتازة				
أصدقائك؟	١	٢	٣	٤	٥
إخوتك؟	١	٢	٣	٤	٥
والديك؟	١	٢	٣	٤	٥
أقاربك؟	١	٢	٣	٤	٥
أساتذتك؟	١	٢	٣	٤	٥



ربما كانت علاقاتك على خير ما يرام. وربما لا. وفي كلتا الحالتين، فإن هذا الفصل موضوع من أجل مساعدتك في تحسين تلك العلاقات الأساسية. ولكن قبل أن نخوض في هذا الموضوع، دعنا نراجع على عجل ما ناقشناه حتى الآن. لقد تعرفنا، في الجزء المتعلق بالنصر الخاص، على حساب البنك الشخصي والعادات ١ و ٢ و ٣. وفي الجزء المتعلق بالنصر العام، سوف نتعرف على حساب بنك العلاقات والعادات ٤ و ٥ و ٦. وكما ذكرنا

من قبل، فإن أساس النجاح في العلاقات هو النجاح مع نفسك أولاً والسيطرة عليها، إلى حد ما على الأقل. وليس عليك أن تكون مثالياً؛ وكل ما عليك هو أن تحقق تقدماً فحسب.



لماذا يكون النجاح مع الذات هو أمر في غاية الأهمية لتحقيق النجاح مع الآخرين؟ لأن الكون الأكثر أهمية في أية علاقة هو ماهية ذاتك. وكما يقول الكاتب والفيلسوف رالف والدو إيمرسون Ralf Waldo Emerson: "ماهيتك تتحدث بصوت مرتفع للغاية حتى أنني لا يمكنني سماع ما تقوله". إذا كنت تعاني صراعاً مع علاقاتك، فليس عليك على الأرجح أن تنظر إلى ما هو أبعد من ذاتك لتدرك سبب الصراع.

سوف يساعدك النصر الخاص على أن تصبح مستقلاً بحيث يمكنك أن تقول: "إنني مسئول عن نفسي ويمكنني أن أقرر مصيري الشخصي". وذلك إنجاز هائل. وسوف يساعدك النصر العام على أن تصبح متعاوناً، وهذا يعني، مساعدتك على العمل بتعاون مع الآخرين، بحيث يمكنك أن تقول، "إنني أحد أفراد الفريق، ولدي قوة وتأثير مع الآخرين". وهذا إنجاز أكثر عظمة. وكل ما في الأمر هو، أن قدرتك على التعامل والانسجام مع الآخرين سوف تحدد إلى حد بعيد مدى نجاحك في حياتك وعملك ومستوى سعادتك الشخصية.

والآن نعود إلى الحديث عن العلاقات. وإليك طريقة عملية للتفكير فيها. إنني أسميها حساب بنك العلاقات Relationship Bank Account (RBA). وفي فصل سابق، تحدثنا عن حساب البنك الشخصي Personal Bank Account (PBA) والذي يمثل مقداري الإيمان والثقة اللذين تمتلكهما في نفسك. كذلك فإن حساب بنك العلاقات (RBA) يمثل مقداري الإيمان والثقة اللذين تمتلكهما في كل من علاقاتك.

إن حساب بنك العلاقات (RBA) يشبه إلى حد كبير حساباً مصرفياً في بنك. يمكنك أن تضيف إيداعاً وتحسن العلاقة، أو يمكنك أن تأخذ سحباً وتضعف العلاقة. والعلاقة السليمة القوية دائماً ما تكون هي نتاج إيداعات مستمرة على مدار فترة طويلة.

وبالرغم من وجود أوجه تشابه. إلا أن حساب بنك العلاقات (RBA) يختلف عن الحساب المالي في ثلاثة أوجه، وذلك هو ما أوضحته لي إحدى زميلاتي واسمها جودي هينريكس ذات مرة:

١. على عكس البنك الذي يمكن أن يكون لديك فيه حساب أو اثنان فحسب، فإن لديك حساباً بنكياً للعلاقات مع كل شخص تلتقي به. افترض أنك مررت على فتى منتقل حديثاً إلى الجوار. إذا ابتسمت وقلت مرحباً، فإنك بذلك تكون قد فتحت لتوك حساباً معه. وإذا أهملته، فإنك تكون أيضاً قد فتحت لتوك حساباً معه، إلا أنه حساب سلبي. ليست هناك حلول وسط في هذا.

٢. وعلى عكس الحساب المصرفي، فبمجرد أن تفتح حساباً بنكياً للعلاقات مع شخص آخر، لا يمكنك أبداً إغلاقه. وهذا هو السبب في أنه يمكن أن تلتقي مصادفة بصديق لم تره منذ سنوات وتستعيد العلاقة معه من حيث توقفت. إنك لم تفقد منها ما قيمته دولار واحد. وهذا هو أيضاً السبب في أن الناس يحملون الضغائن لسنوات.

٣. في الحساب المصرفي، العشرة دولارات هي عشرة دولارات. أما في حساب بنك العلاقات، فإن الإيداعات تتبخر وتتلاشى والسحوبات تذهب بكل الإيداعات. وهذا يعني أنه يجب عليك أن تضيف إيداعات صغيرة باستمرار إلى أكثر علاقاتك أهمية فقط لتجعلها في الجانب الإيجابي.

كيف يمكنك إذاً أن تنشئ علاقة غنية أو تصلح علاقة مقطوعة؟ الأمر بسيط. إيداع في كل مرة. إنها نفس الطريقة التي ستأكل بها فيلاً إذا اضطررت لذلك، قضمة واحدة في كل مرة. ليس هناك علاج سريع. إذا كانت علاقتي معك تساوي ٥٠٠٠ دولار سلباً، فسوف يكون علي أن أضيف إيداعات بما قيمته ٥٠٠١ دولار من أجل تحويلها إلى الجانب الإيجابي.

سألت ذات مرة مجموعة من المراهقين: "ما أكثر الإيداعات التي يمكن أن يضعها أحدهم في حساب بنك علاقاتك قوة وتأثيراً". وتلك بعض من ردودهم:



- "تيار الإيداعات المتدفق الذي تضيفه عائلتي ويمنحني القوة".
- "عندما يقول صديق، أو أستاذ، أو أخ، أو صاحب عمل "إنك تبدو أنيقاً"، أو "عمل رائع". كلمات قليلة ولكن لها مفعول السحر".
- "أصدقائي جعلوا مني علماً وقائداً في عيد ميلادي".
- "التفاخر بي أمام الآخرين".
- "عندما أرتكب بعض الأخطاء، يغفر، وينسى، ويسامح، ويساعد ويحب".

- "أخبرني أحد أصدقائي، بعد أن قرأت عليه بعض القصائد التي كتبتها، أنني موهوب وأنه يجب عليّ أن أكتب كتاباً. كان من الصعب أن أطلع أحداً على بعض هذه القصائد من قبل ذلك".
- "اتصلت أمي من كاليفورنيا، وكذلك شقيقتاي لتهنئتي بعيد ميلادي صباحاً قبل أن أذهب إلى المدرسة".
- "كان أخي دائماً ما يصطحبني لحضور مبارياته في الهوكي مع أصدقائه".
- "أشياء صغيرة".
- "لدي أربعة أصدقاء أوفياء بحق، ومجرد وجودنا معاً كأصدقاء ومعرفتنا بأننا جميعاً نعمل الخير ونشعر بالسعادة هو أمر يساعدني على المواصلة".
- "في أي وقت يقول فيه كريس "مرحباً، كيف حالك يا رايان؟" فإن هذا يجعلني أشعر بالسمو نتيجة للطريقة التي يقولها بها".
- "لدي صديق أخبرني بأنه يعتقد بأنني مخلص للغاية وأمين مع نفسي. كان يعني لي الكثير أن يدرك أحدهم ذلك".

وكما يمكنك أن ترى، هناك العديد من أنماط الإيداعات، وإليك ستة أنماط منها يمكن أن تفلح في جميع الأوقات. وبالطبع، مع كل إيداع، هناك سحب يقابله:

إيداعات حساب بنك العلاقات	سحوبات حساب بنك العلاقات
حافظ على وعودك	اخلف وعودك
قدم بعض أفعال الكرم واللطف الصغيرة	كن متحفظاً ومؤثراً لذاتك
كن مخلصاً	ثرثر واكشف الأسرار وافقد ثقة الآخرين
أنصت	لا تنصت
اعتذر	كن متكبراً
ضع آمالاً واقعية واضحة	ضع آمالاً خيالية زائفة

- **الوفاء بالوعود**

"شين، لست أريد أن أطلب منك ثانية. هناك أكياس قمامة في حقيبة سيارتي متخلفة من الحفل منذ عدة أيام. من فضلك تخلص منها". هكذا قال لي أبي ذات يوم. "حسناً يا أبي". وهكذا أجبته.

وكمراهق عابث لا يحمل هماً لشيء، نسيت بطريقة ما أو بأخرى أن أتخلص من أكياس القمامة الموجودة في سيارة أبي الفورد -كما قلت أنني سأفعل- حيث كان لدي موعد لهو مع أصدقائي بعد ظهر ذلك اليوم. كنت قد سألت أبي لو أمكنني استخدام الفورد، ولكنه قال لا لأنها لم تكن سيارته. لقد كانت سيارة معارة اتفق عليها صديق لأبي في مركز لإيجار السيارات. ولكنني أخذتها على أية حال لأن أبي كان مشغولاً وكنت متأكداً أنه لن يلاحظ ذلك.

قضيت أنا وأصدقائي وقتاً رائعاً. وفي طريق العودة للمنزل مع ذلك، اصطدمت بقوة بمؤخرة سيارة أخرى. لم يصب أحد بأية إصابات خطيرة، ولكن كلتا السيارتين قد تم تدميرهما عملياً. ولن أنسى ما حييت تلك المكالمة الأكثر بؤساً في حياتي كلها.

"أبي"

"ماذا؟"

"لقد تعرضت لحادث"

"فعلت ماذا؟ هل أنت بخير؟"

"لقد أصبحت السيارة حطاماً، ولم يصب أحد"

"أية سيارة؟"

"سيارتك"

"لا اااااااا!!!" في هذه اللحظة كنت أمسك سماعة الهاتف على بعد ست بوصات من أذني. ومع ذلك ألمت الصرخة أذني.

سحبت السيارة إلى ورشة الفورد لأرى ما إذا كان يمكنهم إنقاذها. ولأن اليوم كان يوم سبت، فقد أخبروني في الورشة أنهم لن يتمكنوا من العمل في السيارة حتى يوم الاثنين. وفي يوم الاثنين تلقى أبي مكالمة من ورشة الإصلاح. قال مدير الورشة إنه عندما فتح عماله حقيبة السيارة ليبدءوا في إصلاحها، كانت رائحة النفاية المتعفنة (النفاية التي نسيت التخلص منها) مقززة للغاية حتى أن العمال رفضوا العمل في السيارة. إذا كنت تعتقد أن أبي كان غاضباً حتى الجنون قبل هذه اللحظة، فليتك رأيته وقتها!

وعلى مدار الأسابيع العديدة التالية كنت كمن يعيش وحده ككلب أجرب. لم يكن أبي ثائراً لحد الجنون بسبب حادث التصادم. لقد كان غاضباً لأنني

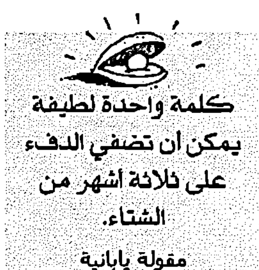
قد أخلفت وعدين معه: "لن آخذ سيارتك يا أبي"، و"لا تقلق يا أبي، سوف أفرغ حقيبة السيارة من النفاية". كان ذلك بمثابة سحب ضخم من حسابي لدى أبي، ولقد استغرق الأمر وقتاً طويلاً لإعادة بناء حساب بنك العلاقات معه من جديد.

الوفاء بالوعود والتعهدات هو أمر حيوي لبناء الثقة. يجب عليك أن تفعل ما قلت بأنك سوف تفعله. إذا أخبرت أمك بأنك سوف تعود إلى المنزل الساعة ١١ مساءً، أو أنك سوف تعد طعام العشاء الليلة، فافعل ما قلته وأضف إبداعاً. لا تفرط في إعطاء الوعود واقتصد فيها، ثم ابذل كل ما تستطيع لتحافظ على ما منحت من وعود. إذا وجدت أنه لا يمكنك الوفاء بالتزام معين لسبب ما (وهذا يحدث)، فأخبر الشخص الآخر بالسبب إذاً. "أختي الصغيرة العزيزة، إنني جد آسف لأنني لن أتمكن من مساعدتك في المذاكرة الليلة. لقد نسيت أن لدي اجتماع مناقشة، ولكنني سوف أساعدك غداً فيما تريدين". إذا كنت صادقاً وتحاول دائماً بحق الوفاء بوعودك، فسوف يتفهم الناس عندما يعوقك شيء ما عن الوفاء بأحد وعودك.

إذا كان حساب بنك العلاقات مع والديك منخفضاً، فحاول أن تزوده عن طريق الوفاء بوعودك والتزاماتك، لأنه عندما يثق بك والداك، فإن كل شيء آخر يسير على نحو أفضل كثيراً. ولست بحاجة لأخبرك بما تعرفه بالفعل.

- **قدم أفعالاً بسيطة من اللطف والكرم**

هل صادفت أبداً من قبل يوماً يسير كل شيء فيه على غير ما يرام، وشعرت فيه بالحزن والكآبة.. ثم فجأة وبدون مقدمات، يقول لك أحدهم شيئاً لطيفاً يقلب به يومك بأكمله رأساً على عقب؟ أحياناً يمكن لأبسط الأمور -كلمة مرحباً، ملاحظة لطيفة، أو ابتسامة، أو مجاملة، أو تهنئة- أن تصنع مثل هذا التحول التام. إذا كنت ترغب في بناء علاقات صداقة، فحاول أن تقوم بهذه الأمور البسيطة، لأن الأمور البسيطة هي أمور ضخمة عندما يتعلق الأمر بالعلاقات. وكما قال مارك توابن، "يمكنني أن أعيش ثلاثة أشهر على مجاملة لطيفة".



وليس عليك أن تنظر بعيداً لتعثر على فرص لتقديم أفعال بسيطة من اللطف والكرم. روى لي شاب اسمه "لي"، كان على معرفة تامة بشأن حساب بنك العلاقات، هذه القصة:

أنا رئيس الصف قبل النهائي في مدرستي. ولقد قررت أن أجرب الإيداع الصغير اللطيف الذي تعلمته عن طريق وضع ملاحظة بسيطة رقيقة في صناديق أفراد فريق ممثلي الطلاب الذين لم أكن أعرفهم جيداً. لقد قلت لهم في ملاحظاتي إنني أقدر الأعمال الرائعة التي يقومون بها. استغرقت مني كتابة هذه الملاحظات حوالي خمس دقائق.

جاء إلي في اليوم التالي أحد هؤلاء الطلاب الذين كتبت لهم الملاحظات وعانقني فجأة عناقاً كبيراً، وشكرني على الملاحظة التي أرسلتها، وأعطاني رسالة وقطعة كبيرة من الشيكولاته. كانت رسالته تقول بأنه كان يمر بيوم فظيع. كان لديه قدر هائل من الضغط وكان في غاية الاكتئاب. ولقد حولت ملاحظتي البسيطة يومه كله إلى النقيض تماماً، وساعدته على إنجاز تلك الأمور الذي سببت له كل هذا التوتر والحزن بسعادة بالغة. والشيء الغريب هو أنني بالكاد كنت أعرف هذا الفتى عندما كتبت له الملحوظة، وكنت واثقاً أنني لم أكن أروق له بأي حال لأنه لم يعطني أبداً أي اهتمام حقيقي من قبل. ويالها من مفاجأة. لم أستطع أن أصدق كيف أن ملاحظة بسيطة كانت تعني لديه كل هذا.

إن الأفعال اللطيفة الصغيرة لا يجب أن تكون دائماً ثنائية بين شخصين. يمكنك أن تنضم إلى آخرين لإضافة إيداع. إنني أذكر أنني قرأت عن إيداع وضعه طلاب مدرسة جولييت تاونشيب سنترال هاي سكول العليا بالقرب من مدينة شيكاغو في حياة فتاة مراهقة رائعة تدعى لوري عندما توجوها ملكة على كل فتيات المدرسة.

كانت لوري -على عكس غالبية الطلاب- طالبة مميزة تذهب إلى المدرسة على كرسي متحرك مزود بمحرك. وبسبب شلل ارتجافي قاهر، كانت كلماتها من الصعب فهمها وكانت حركاتها مرتبكة.

وبعد أن تم ترشيحها كملكة لطالبات المدرسة، تغيبت لوري عن المدرسة لأول مرة عندما ضيق الطلاب أسماء المرشحين إلى عشرة أسماء. وفي اجتماع نشط بعد ذلك مباشرة، تم الإعلان عن فوز لوري باللقب. وبدأ طلاب المدرسة البالغ عددهم ٢٥٠٠ طالب في ترديد اسمها، "لوري! لوري!". وبعد يوم من ذلك، كانت لا تزال تستقبل الزوار في منزلها للتهنئة، وكانت تستقبل عشرات من باقات الزهور.

وعندما سئلت عن الفترة التي كانت تعتزم فيها وضع التاج، أجابت لوري، "إلى الأبد".

اتبع القاعدة الذهبية وعامل الآخرين كما تحب أن يعاملوك. فكر فيما يعنيه الإيداع بالنسبة لشخص آخر، وليس فيما كنت ترغب في

الحصول عليه كإيداع. قد تكون هدية جميلة إيداعاً بالنسبة لك، ولكنْ أذن منصتة فحسب قد تكون إيداعاً بالنسبة لشخص آخر.

إذا كان لديك أي شيء لطيف تقوله، فلا تدع الفكرة تنتظر حتى تفسد، قل ما لديك. وكما كتب كين بلانشارد Ken Blanchard في كتابه "مدير الدقيقة الواحدة The One Minute Manager": "الأفكار الجيدة التي لم يتم التعبير عنها ليست جديرة بامتلاكها!". لا تنتظر حتى يقضي الناس نحبهم لتلقي بالزهور على قبورهم.

- **كن مخلصاً**

لن أنسى أبداً، عندما كنت في الصف الثالث بالمدرسة العليا، ذلك اليوم الذي كنت أشاهد فيه مباراة لكرة السلة للمدرسة مع صديقي إريك. بدأت في السخرية من أحد اللاعبين كان دائم الجلوس على مقعد الاحتياطي. لقد كان شخصاً لطيفاً، وكان يعاملني بشكل جيد، ولكن الكثير من المتفرجين الآخرين سخروا منه، لذا فكرت أن أفعل ذلك بدوري، وكان إريك يضحك. وبعد أن تهكمت على الفتى لعدة دقائق، حدث أن حانت مني التفاتة إلى الخلف، و–لفزعي– رأيت الأخ الأصغر له يجلس ورائي مباشرة. لقد استمع مصادفة لكل شيء قلته. لن أنسى أبداً نظرة الاتهام بالخيانة التي ارتسمت في كل خلجة من خلجات وجهه. استدرت بسرعة، وجلست صامتاً طوال المباراة. شعرت بأنني أحمق حتى النخاع، وبأنني قزم لا يزيد طوله عن قدم واحدة. لقد تعلمت درساً مهماً عن الإخلاص في تلك الليلة.

أحد أكبر الإيداعات التي يمكنك أن تضعها في حساب بنك علاقاتك هو أن تكون مخلصاً ووفياً للآخرين، ليس فقط عندما يكونون حاضرين، ولكن خصوصاً وبصورة أكثر أهمية عندما يكونون غائبين. عندما تتحدث من وراء ظهور الآخرين، فإنك تؤذي نفسك فحسب، بطريقتين.

أولاً: إنك تأخذ سحوبات من حسابك لدى كل شخص يستمع إلى تعليقاتك. إذا استمعت إليَّ وأنا أغتاب جريج بينما جريج غير متواجد للدفاع عن نفسه، فما الذي تعتقد أنني سأفعله بينما لا تكون أنت موجوداً؟ هذا صحيح. سوف أغتابك.

ثانياً: عندما تغتاب أو تسيء إلى شخص ما، فإنك تفعل ما أسميه "سحب غير مرئي" من حسابك لدى الشخص الذي تهاجمه. هل شعرت من قبل بأن أحدهم كان يغتابك من وراء ظهرك؟ إنك لم تسمع ذلك، ولكن يمكنك أن تشعر به. هذا غريب ولكنه

حقيقي. إذا كنت تتحدث بكلام معسول عن الآخرين في وجودهم، ولكنك تغتابهم عندما يديرون ظهورهم، فلا تظن أنهم لن يشعروا بذلك. إن الأمر يفتضح بطريقة ما.

الغيبة هي آفة عظمى تنتشر بين المراهقين، وخاصة الفتيات. الفتية يفضلون وسائل أخرى في الهجوم على الآخرين (نحن ندعوها لكمات)، ولكن الفتيات يفضلن الكلمات. ولماذا تنتشر الغيبة بهذا الشكل؟ أحد الأسباب هو أنك تمسك بسمعة شخص ما بين راحتي يديك وهذا شعور بالقوة والسيطرة. والسبب الآخر هو أننا نمارس الغيبة لأننا نشعر بعدم الأمان؛ ونشعر بالخوف، والتهديد. وهذا هو السبب في أن المغتابين عادة ما يحبون انتقاء وإزعاج هؤلاء الذين يبدون مختلفين، أو يفكرون بشكل مميز، أو يثقون بأنفسهم، أو يتميزون عن الآخرين بطريقة أو بأخرى. ولكن أليس من السخافة أن تفكر بأن تمزيق سمعة شخص آخر يبني سمعتك أنت شخصياً؟

الغيبة والشائعات هي على الأرجح أكثر الأشياء التي تدمر السمعة والعلاقات، أكثر من أية عادة سيئة أخرى ذكرناها. ويبدو لي أن بعض الإخلاص والوفاء من شأنه أن يحل العديد من المشاكل ويحافظ على الكثير من العلاقات. إذاً ما الأشياء التي تصنع شخصاً مخلصاً؟

<u>المخلصون يحفظون الأسرار.</u> عندما يخبرك أحدهم بسر، ويطلب منك أن تحفظه، "هذا سر بيني وبينك فحسب"، إذاً بالله عليكَ، احفظه، "بينك وبينه فحسب"، بدلاً من أن تهرع إلى كل عابر طريق وتخبره بكل التفاصيل المثيرة والصغيرة كما لو أن ليس لك سيطرة على وظائفك الجسدية، ولسانك تحديداً. إذا كنت تحب إطلاعك على الأسرار، فاحفظ الأسرار، وسوف يطلعك الآخرون على المزيد منها.

<u>المخلصون يتجنبون الغيبة.</u> هل شعرت من قبل بالتردد في مغادرة ثرثرة جماعية لأنك تخشى أن أحدهم يمكن أن يبدأ في اغتيابك بعد مغادرتك؟ لا تجعل الآخرين يعتقدون فيك هذا ويخشونه منك. تجنب الغيبة كالطاعون. فكر جيداً في الآخرين وامنحهم فائدة الشك. لا يعني هذا أنه لا يمكنك التحدث عن الآخرين، ولكن حاول أن تفعل ذلك بطريقة بناءة. تذكر، العقول القوية تتحدث عن الأفكار؛ والعقول المريضة تتحدث عن الأشخاص.

<u>المخلصون يدافعون عن بعضهم البعض.</u> في المرة القادمة التي تبدأ فيها مجموعة من الأشخاص في اغتياب شخص آخر، ارفض المشاركة في الغيبة، أو دافع عن هذا الشخص. عليك أن تفعل ذلك دون أن تبدو كمن يعتقد أنه أقوم أخلاقاً من الآخرين. روى لي كيفن، وهو طالب بالسنة النهائية في المدرسة العليا هذه القصة:

بدأ صديقي مات ذات يوم -أثناء فصل اللغة الانجليزية- في التحدث عن فتى أعرفه لأنه أحد جيراني، بالرغم من أننا لم نكن أبداً صديقين مقربين. كان مات قد اصطحب هذا الفتى ذات مرة إلى النادي، ومع ذلك بدأ في قول عبارات مثل، "إنه أحمق"، "إنه تافه"، وغير ذلك.

استدرت نحو مات وقلت: "معذرة، ولكنني وكيم قد نشأنا معاً، وأعتقد أنه واحد من أفضل من قابلتهم على الإطلاق". وبعد أن قلت هذا كنت مندهشاً من نفسي نوعاً ما. لقد كنت في الواقع أقاتل من أجل مصادقة كيم. وبالرغم من أن كيم لم يعرف أبداً بما قلته دفاعاً عنه، تغير موقفي تجاهه وأصبحنا صديقين حميمين بحق.

وما زلت أنا ومات صديقين جيدين، وأعتقد أنه يعلم أنه يمكنه الاعتماد عليّ كصديق مخلص.

إن اعتراض نمو بذرة الاغتياب هو أمر يتطلب شجاعة. ولكن بعد الشعور الأول بالإحراج والارتباك الذي قد يسببه لك ذلك، سوف يعجب الآخرون بك ويحترمونك لأنهم سوف يعلمون أنك مخلص حتى النخاع. الناس بحاجة إلى الشعور بالأمن والأمان في علاقاتهم معاً.

- **أنصت**



الإنصات إلى شخص ما يمكن أن يكون أحد أعظم الإيداعات المنفردة التي يمكنك أن تضعها في حساب بنك علاقاتك لدى شخص آخر. لماذا؟ لأن معظم الناس لا ينصتون، وأكثر من ذلك، لأن الإنصات يمكن أن يداوي الجراح، كما فعل مع توني، المراهق ابن الخمسة عشر عاماً:

كانت لدي مشكلات في التواصل مع والديّ في بداية هذا العام الدراسي. لم ينصتا إليّ، ولم أنصت إليهما. كان الحوار بيننا يأخذ شكلاً من أشكال: "أنا محق وأنت مخطئ". كنت أعود إلى المنزل في وقت متأخر وأذهب إلى النوم فحسب، وفي الصباح كنت أتناول الإفطار وأذهب إلى المدرسة دون أن أنبس ببنت شفة.

ذهبت لزيارة ابن عمي، الأكبر مني سناً، وقلت له: "إنني بحاجة إلى التحدث إليك". ذهبنا في جولة بالسيارة عبر المدينة حتى يمكننا أن نكون وحدنا. ولقد أنصت إلي وأنا أبوح بما لدي، وانفعل، وأصيح، وأبكي لمدة ساعتين ونصف. لقد ساعدني كثيراً بحق فقط لأنه أنصت لكل ما أردت قوله. كان متفائلاً بأن كل شيء سيكون على ما يرام، وكان رأيه أنه قد يكون من المفيد أن أحاول استعادة ثقة والديّ.

ومؤخراً، أصبحت أحاول رؤية الأمور من وجهة نظرهما. لم أعد أتشاجر معهما، وبدأت الأمور تعود إلى مسارها الصحيح.

إن الناس بحاجة إلى من ينصت إليهم بقدر ما هم بحاجة إلى الطعام. وإذا بذلت بعض الجهد والوقت لمنحهم هذا الذي هم في أشد الحاجة إليه -الإنصات- فإنك سوف

تصنع بعض علاقات الصداقة الرائعة. سوف نتحدث عن الإنصات أكثر كثيراً عندما نصل إلى العادة ٥: اسع أولاً إلى أن تفهم، ثم أن تكون مفهوماً. سنصل بعد قليل إليها.

- **اعتذر**



أن تقول إنك آسف عندما تصيح، أو تصرخ، أو تتصرف بغضب وعنف، أو ترتكب خطأ أحمق هو شيء يمكن أن يعيد إليك بسرعة ذلك السحب الضخم من حساب بنك علاقاتك. ولكن الأمر يتطلب شجاعة كي تذهب إلى صديق مثلاً وتقول، "لقد كنت مخطئاً"، أو "إنني أعتذر"، أو "أنا آسف". ومن الصعب بشكل خاص أن تعترف بأنك ارتكبت خطأ لوالديك، لأنك -بالطبع- تعلم أكثر مما يعلمان بكثير. لينا، المراهقة ذات السبعة عشر عاماً شاركتنا بهذا القول:

إنني أعلم من تجاربي السابقة كيف أن الاعتذار يعني لوالدي الكثير. إنهما يكونان على استعداد للصفح عني مقابل أي خطأ أرتكبه تقريباً، وعلى استعداد للبدء من جديد إذا أنا اعترفت بأخطائي واعتذرت. ولكن هذا لا يعني أن الاعتذار أمر سهل.

إنني أذكر مساء يوم قريب عندما واجهتني أمي بشيء فعلته ولم تكن هي توافق عليه. لم أبال على الإطلاق بأي مما قالته أمي؛ وعلى العكس تصرفت كما لو أن أمي كانت مخبولة تماماً ودخلت غرفتي وأغلقت الباب بعنف في وجه أمي.

وبمجرد أن أصبحت داخل الغرفة شعرت بخطأ ما فعلت. لقد أدركت أنني كنت أعلم منذ البداية على الأرجح أنني مخطئة، وأنني كنت في غاية الوقاحة. هل يجب علي أن أبقى في غرفتي وأخلد للنوم فحسب وأتمنى أن ينسى هذا كله، أم يجب أن أذهب لأمي بالطابق الثاني وأعتذر لها؟ انتظرت حوالي دقيقتين ثم اتخذت الطريق الصواب وذهبت مباشرة إلى أمي، وعانقتها عناقاً كبيراً وأخبرتها عن مدى أسفي بشأن التصرف بهذه الطريقة. كان هذا أفضل شيء يمكنني أن أفعله على الإطلاق. وعلى الفور كان الأمر قد نسي وكأنه لم يحدث أبداً. شعرت بالبهجة والسعادة وكنت مستعدة للتركيز على شيء آخر.

لا تجعل كبرياءك أو افتقارك إلى الشجاعة يعترض طريقك نحو الاعتذار لأشخاص ربما تكون قد أهنتهم، لأن الأمر ليس مخيفاً كما يبدو، ولأنه سوف يجعلك تشعر بارتياح شديد بعد ذلك. وبالإضافة إلى ذلك، الاعتذارات تثبط الناس عن القتال، وتنزع أسلحتهم الهجومية. فعندما يشعر الناس بالإهانة، ينزعون إلى إشهار سيوفهم لحماية أنفسهم في المستقبل. ولكن عندما تعتذر، فإنك تنتزع منهم الرغبة في قتالك، وسوف يلقون بسيوفهم، ويتخلون عن فكرة القتال.

ولأنك، أنت وأنا وجميعنا سوف نستمر في ارتكاب الأخطاء طوال حياتنا، فإن الاعتذار ليس بالعادة السيئة جداً التي لا يجب أن تتشبث بها.

- **ضع آمالاً واقعية واضحة**

قد يقول لك أحد أصدقائك: "أعتقد أنه يجب علينا إنهاء هذه العلاقة والبحث عن أصدقاء جدد".

وقد ترد قائلاً: "ولكنني كنت أعتقد أننا صديقان حميمان".

"حسناً، ليس فعلياً".

"وماذا عن كل تلك الذكريات، وذلك الكلام الذي كنت تقوله عن الصداقة؟"

"لم أكن أعني من كلامي ما فهمته أنت".

كم مرة رأيت فيها شخصاً يشعر بالجرح لأن شخصاً آخر قاده إلى ذلك؟ إننا نميل إلى الرغبة في التملق وإرضاء الآخرين، و -كنتيجة- غالباً ما نضع آمالاً وتوقعات غير واقعية، وغير واضحة.

كي ترضي والدك في اللحظة الحالية، قد تقول: "بالتأكيد يا أبي، يمكنني مساعدتك في إصلاح السيارة في عطلة نهاية هذا الأسبوع". ولكنك، واقعياً، مشغول حتى أذنيك في عطلة نهاية الأسبوع بأكملها، وليست لديك لحظة واحدة من الوقت. وفي النهاية، فإنك تخذل والدك. كنت ستكون في حالة أفضل كثيراً إذا كنت واقعياً منذ البداية.

لكي ننمي الثقة، يجب علينا أن نتجنب إرسال رسالات غامضة، أو التلميح بشيء ليس صحيحاً أو ليس من المحتمل أن يحدث.

مثلاً، يقول جاك، "لدي وقت هائل يا جيف. دعنا نحرص على ترتيب القيام بنزهة في الأسبوع القبل!" وما يعنيه جاك فعلياً هو: "لدي قدر جيد من الوقت يا جيف، دعنا نخرج معاً في عطلة نهاية الأسبوع". ولكن لأنه صنع توقعات وآمالاً زائفة، فسيواصل جيف مطالبة جاك بالخروج، وسوف يواصل جاك خذلان جيف قائلاً: "ربما الأسبوع القادم". وكان الجميع سيكونون في حال أفضل لو كان جاك أميناً وصادقاً منذ البداية.



عندما تلتحق بوظيفة جديدة، أو تقيم علاقة صداقة جديدة. أو تفعل أي شيء جديد، سوف تكون في أفضل حال عندما تأخذ بعض الوقت في طرح جميع توقعاتك على مائدة المناقشات، بحيث يعرف كل شخص موقفه بالضبط، وكذلك مواقف الآخرين. الكثير من السحوبات -من حساب بنك علاقاتك- تتم لأن طرفاً ما يفترض شيئاً، بينما الطرف الثاني يفترض شيئاً آخر.

"ربما يقول لك رئيسك في العمل، "أريد منك أن تحضر إلى العمل مساء يوم الثلاثاء هذا الأسبوع".

وقد تجيبه قائلاً، "إنني آسف، يجب أن أقوم برعاية أخي الصغير بدلاً من أمي مساء كل يوم ثلاثاء".

ويصيح الرئيس غاضباً: "كان يجب عليك أن تخبرني بذلك عندما وظفتك. ما الذي سأفعله الآن؟"

نمِ الثقة من خلال قول الحقيقة كما هي، ووضع توقعات وآمالاً واقعية وواضحة منذ البداية.

تحدٍ شخصي

أود أن أقدم لك تحدياً شخصياً. انتق علاقة هامة في حياتك تم تدميرها، قد تكون تلك مع أحد الوالدين، أو أخ، أو أخت، أو صديق. والآن ألزم نفسك بإعادة بناء تلك العلاقة عن طريق وضع إيداع من وقت لآخر. ربما يكون الشخص الآخر مرتاباً في نواياك في البداية، ويتساءل عما تسعى وراءه. "ما خطبك؟ هل تريد شيئاً مني؟" ولكن كن صبوراً وواصل محاولتك. تذكر، قد يستغرق الأمر شهوراً لبناء علاقة تمزقت في شهور. ولكن رويداً رويداً، إيداع وراء آخر، سوف يبدأ الشخص الآخر في إدراك أنك صادق وأنك ترغب في صداقته بحق. لم أقل أبداً أن الأمر سيكون سهلاً، ولكنني أعدك أنه سوف يكون جديراً بالمحاولة.

عناصر جذب تالية

إذا كنت تحب الموائد (ومن لا يحبها؟)، فإنك سوف تحب الفصل التالي.

خطوات الطفل

أوف بالوعود



في المرة التالية التي تنوي أن تقضي الأمسية فيها بالخارج، أخبر أمك أو أباك عن الموعد الذي ستعود فيه إلى المنزل، والتزم بموعدك.



طوال هذا اليوم، وقبل أن تمنح أية وعود أو التزامات، توقف، وفكر فيما إذا كنت تستطيع الوفاء بها أم لا. لا تقل، "سأتصل بك الليلة"، أو "دعنا نتناول الغداء معاً اليوم"، إلا إذا كان يمكنك أن تفعل ما تقول.

قدم بعض الأفعال اللطيفة البسيطة



اشتر وجبة طعام لشخص بلا مأوى، اليوم.



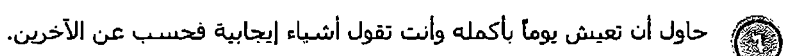
اكتب ملحوظة شكر لشخص كنت تريد أن تشكره منذ زمن طويل.

الشخص الذي أريد أن أشكره: ....

كن تحلماً



حدد بدقة الزمان والمكان الذي يكون من الصعب جداً عليك فيهما أن تمتنع عن الغيبة. هل يحدث ذلك مع صديق معين، هل يحدث في غرفة تناول الطعام أثناء الغداء؟ ضع خطة عمل لتجنب ذلك.


حاول أن تعيش يوماً بأكمله وأنت تقول أشياء إيجابية فحسب عن الآخرين.

أنصت

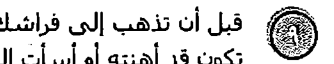
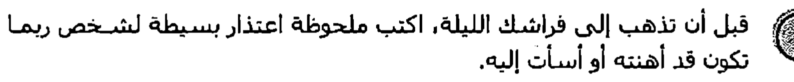


لا تتحدث كثيراً اليوم. اقض اليوم في الإنصات.



فكر في أحد أفراد أسرتك الذي لم تمنحه وقتاً أبداً تنصت فيه إليه بحق، مثل أخت صغيرة، أو أخ كبير، أو جد. أنصت إليه لبعض الوقت.

اعتذر



قبل أن تذهب إلى فراشك الليلة، اكتب ملحوظة اعتذار بسيطة لشخص ربما تكون قد أهنته أو أسأت إليه.

ضع توقعات واضحة

فكر في موقف كنت أنت والطرف الآخر فيه تمتلكان توقعات وآمالاً متباينة. ضعا معاً خطة حول كيفية أن تكونا على معرفة بتوقعات أحدكما الآخر.

توقعاته: ....

....

توقعاتي: ....

....

العادة ٤

فكر بطريقة
فوز — فوز



الحياة مائدة تضم ما لذ وطاب للجميع

ما الذي نعيش من أجله، إذا لم يكن هو أن نجعل الحياة أقل صعوبة على أحدنا الآخر؟
الكاتبة جورج إليوت

كنت طالباً في مدرسة تجارة قاسية كانت تستخدم سياسة "المنحنى القسري" البغيضة في منح الدرجات. كان كل فصل يتكون من ٩٠ طالباً، وفي كل درس، كانت نسبة ١٠ بالمائة منهم –أو تسعة طلاب– يتلقون ما كان يسمى الفئة ٣. كانت الفئة ٣ هي طريقة لطيفة لقول، "لقد رسبت!" وبعبارة أخرى، بغض النظر عن جودة أو سوء أداء الفصل ككل، كان يجب أن يرسب تسعة طلاب في الدرس. وإذا رسبت عدة مرات كثيرة، كان يتم فصلك من المدرسة. كان الضغط هائلاً!

الكبرياء لا يحقق أي سعادة عن طريق امتلاكك شيئاً ما، فقط عن طريق امتلاكك للمزيد منه أكثر من الشخص المجاور لك
سي. إس. لويس (كاتب)

كانت المشكلة هي أن جميع من بالفصل كانوا أذكياء (لابد وأنني كنت دخيلاً عن طريق الخطأ). لذا، أصبحت المنافسة في غاية الضراوة، وهو الأمر الذي أثر عليَّ (لاحظ أنني لم أقل صنعني) أنا ورفاق الصف في المدرسة ودفعنا للتصرف بطرق غريبة ومضحكة.

وبدلاً من أسعى وراء الحصول على درجات جيدة، كما كنت أفعل في الجامعة وفي المدرسة العليا، وجدت نفسي أسعى ألا أكون واحداً من الطلاب التسع الذين سيرسبون. بدلاً من أن ألعب لأفوز، كنت ألعب كي لا أخسر. هذا يذكرني بالقصة التي سمعتها ذات مرة عن صديقين كان يطاردهما دب وحشي، حيث استدار أحدهما نحو الآخر وقال، "لقد أدركت لتوي أنني لست بحاجة إلى الفرار من الدب؛ إنني بحاجة إلى الفرار منك فحسب".

أثناء جلوسي في الفصل في أحد الأيام، لم أستطع منع نفسي عن النظر في أرجاء الحجرة محاولاً إحصاء تسعة تلاميذ أكثر حماقة مني. وعندما كان أحد التلاميذ يلقي بتعليق غبي، كنت أجد نفسي أفكر بيني وبين نفسي قائلاً: "نعم، عظيم، إنه راسب لا محالة. بقي ثمانية فقط". أحياناً كنت أجد نفسي غير راغب في المشاركة بما لدي من أفكار جيدة مع الآخرين أثناء مجموعات الذاكرة لأنني كنت أخشى أن يسرقوا أفكاري وينسبوا الفضل لأنفسهم بدلاً من أن أحصل أنا على التكريم. كل تلك المشاعر كانت تلتهم نفسي وتجعلني أشعر بالتفاهة والوضاعة، كما لو أن قلبي كان في حجم حبة من العنب. وكانت المشكلة هي أنني أفكر بطريقة فوز–خسارة؛ والتفكير بطريقة فوز–خسارة دائماً ما

سوف يملأ نفسك وقلبك بمشاعر سلبية. ولحسن الحظ، هناك طريقة أكثر كفاءة وتميزاً. إنها تسمى فكر بطريقة فوز–فوز. وهي العادة رقم ٤.

التفكير بطريقة فوز–فوز هو موقف تجاه الحياة، وإطار ذهني عقلي يقول، يمكنني أن أفوز، وكذلك يمكنك أيضاً أن تفوز. ليس أنا أو أنت، ولكن كلانا معاً. التفكير بطريقة فوز–فوز هو الأساس في التوافق والانسجام جيداً مع الآخرين، إنه يبدأ بالإيمان بأننا جميعاً متساوون، وبأنه لا أحد أكثر دناءة أو أكثر سمواً من أي شخص آخر، ولا أحد بحاجة حقيقية لأن يكون كذلك.

الآن، ربما تقول، "كن واقعياً يا شين. ليس الأمر بهذه الصورة. إنه عالم وحشي قاسي المنافسة. لا يستطيع كل شخص أن يفوز دائماً".

وأنا أختلف مع ذلك. تلك ليست هي حقيقة الحياة. الحياة ليست بحق هي المنافسة، أو التقدم على الآخرين، أو تحقيق نسبة ٩٥٪. قد تكون الحياة بهذه الصورة في الأعمال التجارية، والرياضة، والمدارس، والجامعات، ولكن تلك هي مجرد مؤسسات صنعناها بأنفسنا. والحياة بكل تأكيد ليست كذلك في العلاقات. والعلاقات كما عرفنا من الفصل السابق مباشرة هي المادة التي صنعت منها الحياة. فكر في مدى سخافة أن تقول: "من الفائز في علاقة الصداقة، أنت أم صديقك؟".



لذا دعنا نستكشف تلك الفكرة العجيبة التي تسمى التفكير بطريقة فوز–فوز. ومن واقع خبرتي أقول إن أفضل طريقة لنفعل ذلك هي أن نرى ونعرف ما هو التفكير بغير طريقة فوز–فوز. وطرق التفكير الأخرى بخلاف طريقة فوز–فوز، هي التفكير بطريقة فوز–خسارة، وطريقة خسارة–فوز، وطريقة خسارة–خسارة. وكل تلك الطرق هي مواقف شائعة تجاه الحياة، ولكنها رديئة. هيا بنا، اصحبني، ودعنا نلقي نظرة على كل منها.

فوز– خسارة ... العمود الرأسي

"أمي، هناك مباراة كبيرة الليلة وأنا بحاجة إلى السيارة".

"إنني آسفة يا ماري، ولكنني أريد شراء بعض البقالة هذا المساء. سيكون على صديقاتك أن يأتين لاصطحابك".

"ولكن يا أمي صديقاتي دائماً تأتين لاصطحابي. هذا محرج".

"اسمعي، لقد كنت تشكين طوال الأسبوع الماضي من عدم وجود طعام بالمنزل، وتلك هي الفرصة الوحيدة لدي لشراء البقالة. إنني آسفة".

"كلا، لست آسفة يا أمي، لو كنت آسفة بحق كنت ستسمحين لي بأخذ السيارة. إنك غير عادلة على الإطلاق. إنك لا تهتمين بي".

"حسناً. حسناً. لا بأس، خذي السيارة. ولكن لا تأتي لتشتكي إليّ عندما لا يكون هناك طعام تأكلينه غداً".

فازت ماري، وخسرت أمها. وهذا ما يسمى فوز–خسارة. ولكن هل فازت ماري بحق؟ ربما تكون فازت هذه المرة، ولكن ما هو شعور أمها؟ وما الذي ستفعله في المرة القادمة التي تحصل فيها على فرصة لتحقق التعادل مع ماري؟ هذا هو السبب الذي يجعل من غير المفيد على المدى الطويل التفكير بطريقة فوز–خسارة.

التفكير بطريقة فوز–خسارة هو موقف تجاه الحياة يقول إن مقدار النجاح كبير ولكن محدود، وإنك إذا حصلت على جزء كبير منه، فسيبقى لي جزء أقل. لذا، سوف أحرص على أخذ نصيبي أولاً، أو أن أحصل على جزء أكبر مما ستحصل عليه أنت. أسلوب الفوز–خسارة هو أسلوب تنافسي. وأنا أسميه عرض العمود الرأسي. "لست أبالي بمدى جودة حالي ما دمت في مكان أعلى منك في العمود الرأسي". العلاقات، والصداقات، والإخلاص والوفاء كلها أمور ثانوية تأتي بعد الفوز في اللعبة، والتفوق، وتحقيق كل شيء بأسلوبك وكما يحلو لك.

التفكير بطريقة فوز–خسارة هو تفكير مليء بالكبرياء. وكما يقول سي. اس. لويس C.S.Lewis: "الكبرياء لا يحقق أي سعادة عن طريق امتلاكك شيئاً ما، ولكن فقط عن طريق امتلاك المزيد منه أكثر من الشخص المجاور لك... إنها المقارنة التي تجعلك تشعر بالزهو، وبهجة كونك تعلو الآخرين". لا تشعر بالاستياء الشديد إذا كنت تفكر بأسلوب فوز–خسارة في بعض الأحيان، لأننا قد تدربنا على فعل ذلك منذ نعومة أظفارنا، وخاصة هؤلاء منا الذين نشئوا في الولايات المتحدة. البلدان الآسيوية تبدو أكثر تعاوناً بكثير في مواقفها.

ولكي أوضح مقصدي، دعنا نتابع رودني، وهو صبي عادي في نشأته ونموه. تبدأ أولى خبرات رودني مع المنافسة في الصف الثالث عندما يشارك في يوم السباقات الميدانية السنوي ويكتشف على الفور أن الأوسمة تمنح فقط لأصحاب المراكز الأول والثاني والثالث. لم يفز رودني بأي سباق ولكنه يشعر بالإثارة لأنه على الأقل حصل على وسام من أجل المشاركة، حتى يخبره أفضل أصدقائه بأن "تلك الأوسمة لا قيمة حقيقية لها، لأن كل شخص يحصل على إحداها".

وعندما يدخل رودني إلى المدرسة المتوسطة، لا يستطيع والداه شراء أحدث موديلات ملابس الجينز والأحذية، وبذلك يضطر رودني إلى ارتداء موديلات قديمة وأقل انتشاراً. ولا يستطيع رودني ألا يلاحظ تلك الملابس التي يرتديها أصدقاؤه الأغنياء ويشعر بأنه لا يستطيع أن يضارعهم وبأنه ليس أهلاً لذلك.

وفي المدرسة العليا، يبدأ رودني في العزف على آلة الكمان وينضم إلى الأوركسترا. ويكتشف رودني بفزع أن شخصاً واحداً فحسب هو الذي سيكون عازف الكمان الأول. ويشعر رودني بخيبة الأمل عندما يتم اختياره كعازف كمان ثان، ولكنه يشعر بارتياح شديد تجاه حقيقة أنه ليس الثالث.

وفي المنزل، كان رودني الفتى المدلل لدى أمه لعدة سنوات. ولكن الآن، أخوه الصغير، الذي حدث أنه فاز بالعديد من الأوسمة في يوم سباقاته الميدانية، تتم له الغلبة ليكون الطفل الذهبي المدلل لدى أمه. ويبدأ رودني في الاجتهاد في المذاكرة لأنه أدرك أنه إذا استطاع تحقيق درجات أفضل من أخيه، فإنه قد يعود مرة أخرى ليكون الابن المدلل المختار لدى أمه.

وبعد أربع سنوات في المدرسة العليا، أصبح رودني مستعداً للالتحاق بالجامعة. لذا، يجرى اختبار الالتحاق ويحقق مركزاً متوسطاً تماماً من بين المتقدمين، وهذا يعني أنه أكثر ذكاءً من نصف نظرائه، ولكنه ليس على نفس قدر ذكاء النصف الآخر. وللأسف، فإن درجاته في الاختبار ليست جيدة بما يكفي ليلتحق بالكلية التي أرادها.

الكلية التي التحق بها رودني تستخدم نظام المنحنى القصري في منح التقديرات. وفي أول درس له في مادة الكيمياء والذي كان يضم ٣٠ طالباً، يعرف رودني أن هناك خمسة تقديرات من الفئة أ فحسب، وكذلك خمسة تقديرات متاحة من الفئة ب. أما باقي الطلاب فيحصلون على تقديرات منخفضة وضعيفة. ويعمل رودني بجد واجتهاد ليتجنب الحصول على تقدير ضعيف، ولحسن الحظ يفوز بآخر تقدير متاح من الفئة ب.

وتستمر الحال على هذا المنوال...

وبعد النشأة في عالم مثل هذا، هل هناك أي عجب إذاً في أن رودني ونحن جميعاً ننشأ على رؤية الحياة كمنافسة، واعتبار أن الفوز هو كل شيء؟ هل هناك أي عجب في أننا كثيراً ما نجد أنفسنا ننظر فيما حولنا لنرى مدى ارتفاعنا في العمود الرأسي وتفوقنا على الآخرين؟ ومن حسن الحظ أنه لا أنت ولا أنا ضحايا. إن لدينا القوة لكي نكون مبادرين، ونرتفع فوق مستوى التفكير بأسلوب فوز–خسارة.

موقف الفوز–خسارة له العديد من الوجوه. وفيما يلي بعض هذه الوجوه:

- استغلال الآخرين –سواء كان شعورياً أو مادياً– من أجل أغراضك الأنانية الشخصية.
- محاولة التقدم والتفوق على حساب شخص آخر.
- نشر الشائعات عن شخص آخر (كما لو أن هدم شخص آخر هو ما يبنيك أنت).
- الإصرار الدائم على السير في طريقك دون أن تبالي أو تشغل نفسك بمشاعر الآخرين.
- أن تصبح غيوراً وحاقداً عندما يحدث شيء جيد لشخص قريب إليك.

وفي النهاية، عادة ما سيكون للتفكير بطريقة فوز–خسارة أثر سلبي معاكس. قد ينتهي بك الأمر على قمة العمود الرأسي، ولكنك ستكون هناك وحدك وبدون أصدقاء. تقول الممثلة ليلى توملين Lily Tomlin، "مشكلة سباق الفئران هي أنك حتى لو فزت فيه، فإنك تظل فأراً".

- **خسارة – فوز ... ممسحة الأرجل**

كتب أحد المراهقين يقول:

"كنت –لفترة ما– صانع سلام كبير. كنت أفضل كثيراً أن أتلقى اللوم عن أي شيء يحدث تقريباً على أن أخوض مناقشة للدفاع عن نفسي. وكنت أجد نفسي دائماً أقول إنني أحمق...".

هل تجد هذه العبارة تنطبق عليك؟ إذا كان الأمر كذلك، فلقد سقطت في مصيدة التفكير بأسلوب خسارة–فوز. يبدو التفكير بطريقة خسارة–فوز أكثر جمالاً في الظاهر، ولكنه في نفس خطورة التفكير بطريقة فوز–خسارة. إنه عرض ممسحة الأرجل. التفكير

بطريقة خسارة–فوز يقول: "افعل بي ما يحلو لك. امسح قدميك فيّ. الجميع يفعلون ذلك".

التفكير بأسلوب خسارة–فوز هو ضعف. من السهل أن يخطو الجمعي فوقك. من السهل أن تكون الفتى الطيب. من السهل أن تستسلم. وكل ذلك في سبيل أن تكون صانع سلام. من السهل أن تسمح لوالديك أن يفعلا بك ما يحلو لهما بدلاً من أن تحاول شرح مشاعرك لهما.



وباتخاذك موقف خسارة–فوز، سوف تجد نفسك تضع توقعات منخفضة، وتساوم على معاييرك مرة وراء الأخرى. الاستسلام لضغط الرغبة في محاكاة النظراء هو موقف خسارة–فوز. ربما لا ترغب في الانقطاع عن المدرسة، ولكن المجموعة تريد منك أن تفعل. لذا فإنك تستسلم. ماذا حدث؟ حسناً، لقد خسرت، وفازوا هم. وهذا هو ما يسمى خسارة–فوز.

أخبرتني ذات مرة فتاة تدعى جيني عن جولاتها في عالم الخسارة–فوز عندما كانت في الصف الثامن، قبل أن تفر أخيراً من هذا العالم:

بدأت كل مشكلاتي مع أمي في ذلك اليوم الذي قالت لي فيه بسخرية، "آه، إنك وقحة بحق اليوم". أخذت الأمر بحساسية شديدة، حتى أنني قررت أن أتجنبها تماماً في أي شيء وألا أجادلها أبداً في أي شيء بعد اليوم. وبدأت في تزييف مشاعر الاحترام والخضوع التي كانت تريدها. لذا، ففي كل مرة كانت تقول فيها أي شيء -حتى وإن كنت أختلف معها- كان كل ما كنت أقوله هو "حسناً، طالما كنت تريدين هذا يا أمي". وطوال الوقت لم تكن تعرف حتى أن تلك الأمور كانت تزعجني وتضايقني، وذلك لأنني لم أكن أخبرها.

وعندما كانت أمي تضع قواعد التعامل مع الأصدقاء ومواعيد الخروج والعودة إلى المنزل، كان ردي دائماً ما يكون، "كما تقولين يا أمي". كان من الأسهل أن أفعل فحسب أي شيء تطلبه مني لأنني لم أشعر قط أن آرائي واقتراحاتي سوف تؤخذ بجدية بعين الاعتبار.

ولكنني سئمت الأمر بسرعة بحق. وبدا غضبي واستيائي يشتدان. وفي إحدى الليالي انتهيت من حديثي مع أمي عن مهمة مدرسية، وكان تعليقها على ما قلت هو، "آه، هذا حسن"، ثم عادت إلى مسح الأرضية.

وفكرت بيني وبين نفسي، "ألا تبالين على الإطلاق؟" ولكنني لم أقل أي شيء، واندفعت إلى غرفتي غاضبة ثائرة. ولم تكن لديها فكرة حتى أنني كنت غاضبة. كان يمكن أن تكون مستعدة للتحدث إليّ لو أنني أخبرتها مدى ما كان الأمر عليه من أهمية بالنسبة لي. ولكن يبدو أنني كنت متحمسة لأن أكون ضحية تأخذ أي شيء يلقى إليها.

وأخيراً، انفجرت فحسب. "أمي، يجب أن يتغير كل هذا. لا أستطيع الاحتمال أكثر من ذلك. إنك تخبرينني بكل شيء تريدين مني أن أفعله وأنا أفعله فحسب لأنه أسهل من الشجار. حسناً، لقد سئمت هذا". استجمعت شجاعتي وأخبرتها بشأن كل المشاعر التي كنت أخفيها داخل نفسي، وكان هذا كله بمثابة مفاجأة بالنسبة لها.

وبعد انفجاري، كان الأمر صعباً بحق لفترة. ولقد شعرنا كما لو أننا كنا نبدأ علاقتنا من جديد. ولكن الأمور تتحسن مع مرور الوقت. إننا نناقش الأمور معاً، ودائماً ما أشرح لها مشاعري الآن.

إذا تبنيت التفكير بأسلوب خسارة-فوز على أنه موقفك الأساسي تجاه الحياة، فإن الآخرين سوف يمسحون أقدامهم القذرة عليك، وهذا أمر بغيض بحق. سوف تضطر أيضاً إلى إخفاء مشاعرك الحقيقية داخل أعماق نفسك، وهذا ليس صحياً.

هناك وقت للخسارة بالطبع. موقف خسارة-فوز هو موقف مناسب تماماً إذا لم يكن الموضوع ذا أهمية بالنسبة لك، مثلاً، عندما لا تستطيع أنت وأخوك التوصل إلى اتفاق بشأن من منكما يحصل على جانب الدولاب الذي تريدانه أنتما الاثنان، أو عندما لا تحب أمك طريقة إمساكك للملعقة. دع الآخرين يفوزون في الموضوعات الصغيرة البسيطة، وسوف يكون ذلك إيداعاً في حساب بنك علاقاتك لديهم. فقط كن حريصاً على أن تأخذ موقفاً في الأمور المهمة.

- **خسارة - خسارة ... الهبوط الحلزوني**

التفكير بطريقة خسار-خسارة يقول، "إذا كنت سأفشل، فسوف تفشل معي أيها الوغد". على أية حال، المعاناة تستمتع بالصحبة. الحرب هي مثال ممتاز على التفكير بطريقة خسارة-خسارة. فكر في الأمر. الطرف الذي يقتل أكثر يربح الحرب. ولا يبدو أن أحداً ينتهي به الأمر إلى الفوز في الحرب.

الانتقام أيضاً تفكير بطريقة خسارة-خسارة. ربما تفكر أنك تفوز عن طريق الانتقام، ولكنك بحق تؤذي نفسك فحسب.

التفكير بطريقة خسارة-خسارة ينتج عادة عندما يصطدم اثنان ممن يفكرون بطريقة فوز-خسارة بأحدهما الآخر. إذا كنت ترغب في الفوز مهما كان الثمن، والطرف الآخر يرغب في الفوز مهما كلف الأمر، فإن كليكما سوف ينتهي إلى الفشل. والتفكير بطريقة خسارة-خسارة يمكن أن ينتج أيضاً عندما يتسلط شخص على آخر على نحو سلبي غير سوي. ومن المحتمل أن يحدث هذا بصفة خاصة مع أقرب الناس إلينا.

"لست أبالي بما سيحدث لي طالما أن أخي سوف يخفق".

"إذا لم أستطع الفوز بصداقة محمود، فإنني سوف أكون في غاية الحرص على ألا أسمح لصديقي عمرو بالفوز بصداقته".

إذا لم تكن حريصاً، فإن علاقات الصداقة يمكن أن تتحول إلى علاقة خسارة–خسارة. لقد رأيت ذلك من قبل ولا شك. شخصان لطيفان يبدان علاقة صداقة وتسير الأمور على ما يرام في البداية. ولكنهما تدريجياً يعتمد كل منهما على الآخر ويستغله، وتبدأ علاقة تسلط مشترك وغيرة وحقد. وفي النهاية فإن هذا الاستغلال والتسلط يخرج أسوأ ما فيهما. ويبدءان في العراك والشجار والمجادلة، واتهام كل منهما الآخر، مما ينتج عنه هبوط حلزوني نحو موقف خسارة–خسارة.

• فوز - فوز... مائدة ما لذ وطاب للجميع

التفكير بأسلوب فوز–فوز هو اعتقاد بأن كل شخص يمكنه أن يفوز. إنه تفكير جميل وعسير في نفس الوقت. إنني لن أخطو فوقك ولكنني لن أكون ممسحة لقدميك أيضاً. بهذا التفكير فإنك تهتم بالآخرين وتحب لهم النجاح. ولكنك أيضاً تهتم بنفسك، وترغب في النجاح بدورك. التفكير بطريقة فوز–فوز تفكير غني. إنه الاعتقاد بأن هناك الكثير من النجاح للجميع. ليس لك وحدك، ولا لي وحدي، ولكن لنا معاً. الأمر ليس هو من يحصل على أكبر جزء من الوليمة. هناك ما يكفي ويزيد من الطعام للجميع. إنه مائدة ما لذ وطاب للجميع.

قصت عليّ صديقة لي تدعى دون ميفز كيف اكتشفت قوة التفكير بطريقة فوز–فوز:

عندما كنت بالصف الثاني في المدرسة العليا، كنت ألعب في فريق كرة السلة للفتيات. كنت لاعبة بارعة بالنسبة لسني وكنت طويلة بما يكفي لألعب في الفريق الأساسي للمدرسة رغم أنني كنت لا أزال بالصف الثاني. تم تصعيد إحدى زميلاتي في الصف وتدعى بام- وهي صديقة عزيزة وطالبة بالصف الثاني أيضاً- لتكون لاعبة أساسية بالفريق الأول.

كانت لدى ميزة جميلة صغيرة وهي أنه يمكنني التسجيل دائماً من على بعد عشر أقدام من الحلقة. بدأت في تسجيل أربع أو خمس من تلك الرميات البعيدة في كل مباراة وبدأت أكتسب شهرة بذلك. واتضح بسرعة أن بام لم تحب كل هذا الاهتمام الذي كنت أناله، وقررت -بوعي أو بغير وعي- أن تمنع وصول الكرة إلي. بغض النظر عن ملاءمة موقعي لتسديد الرمية، توقفت بام عن تمرير الكرة إلي. وفي إحدى الليالي، وبعد أن لعبنا مباراة بشعة منعت فيها بام وصول الكرة إلي لمعظم وقت المباراة، كنت غاضبة

إلى حد لم يسبق له مثيل. قضيت عدة ساعات في التحدث إلى والدي، ومناقشة كل التفاصيل، والتعبير عن غضبي نحو صديقتي بام التي تحولت إلى عدو. وبعد مناقشة طويلة، أخبرني أبي أن أفضل شيء يمكنه التفكير فيه هو أن أمرر أنا الكرة إلى بام في كل مرة أحصل فيها عليها. كل مرة. واعتقدت أن ذلك هو أكثر الاقتراحات التي قدمها لي أبي غباءً على الإطلاق. لقد قال لي ببساطة إن الأمر سينجح وتركني في المطبخ لأفكر في الأمر. ولكنني لم أفعل. كنت أعلم أن ذلك لن ينجح ونحيت هذا الاقتراح جانباً على أنه نصيحة أبوية سخيفة.

وجاءت المباراة التالية بسرعة، وكنت عازمة على هزيمة بام في مباراتنا الخاصة. لقد خططت ودبرت وانتهيت إلى مهمة تدمير لعبة بام. وفي أول استحواذ لي على الكرة، سمعت صوت أبي يأتي من وسط الجماهير. كان له صوت جهوري هادر، وبرغم أنني أعزل نفسي عن كل شيء حولي أثناء لعب كرة السلة، كنت أستطيع دائماً سماع صوت أبي العميق. في اللحظة التي أمسكت فيها بالكرة، كان هو يصيح قائلاً، "أعْطيها الكرة!!" ترددت للحظة واحدة، ثم فعلت ما كنت أعلم أنه صحيح. وبرغم أنه كان يمكنني التسديد بسهولة من موقعي، عثرت على بام ومررت إليها الكرة. كانت مندهشة للحظة، ولكنها استدارت وسددت الكرة وسجلت نقطتين. وبينما كنت أعدو عبر الملعب من أجل العودة للدفاع شعرت بشعور لم أشعر به قط من قبل: فرحة حقيقية بنجاح إنسان آخر. والأكثر من ذلك، أننا تقدمنا في المباراة عن طريق هذه الرمية. كان الشعور بالفوز رائعاً. داومت على إعطاء الكرة لبام في كل مرة كنت أحصل فيها عليها خلال الشوط الأول من المباراة. كل مرة. وفي الشوط الثاني، فعلت نفس الشيء، ولم أكن أسدد إلا إذا كان هناك خطأ ضدي، ويجب أن أنفذ أنا الرمية، أو إذا كنت خالية تماماً من الرقابة.

فزنا في هذه المباراة، وفي المباريات التالية، بدأت بام في تمرير الكرة إلي كما كنت أمررها إليها تماماً. كان فريقنا الصغيرة هذا يزداد قوة أكثر وأكثر، وكذلك صداقتنا. فزنا في الغالبية العظمى من المباريات في هذه السنة وأصبحنا فريقاً ثنائياً أسطورياً صغيراً في المدينة. لقد كتبت الجريدة المحلية مقالة عن قدرتنا على التمرير لإحدانا الأخرى، وشعور كل منا بوجود الأخرى في الملعب. وفوق كل شيء، بإنني سجلت نقاطاً أكثر من أي وقت مضى.

ها قد رأيت، التفكير بأسلوب فوز-فوز دائماً ما يضيف المزيد. مائدة بلا نهاية. وكما اكتشفت دون، فإن رغبتك في أن يفوز شخص آخر تملؤك بالمشاعر الرائعة. إن دون لم تسجل نقاطاً أقل عن طريق تمرير الكرة، بل إنها سجلت المزيد من النقاط في النهاية. وفي الواقع، لقد سجلت كلتاهما المزيد من النقاط وفازتا في المزيد من المباريات عما كانتا ستفعلان إذا منعت كل منهما الكرة من الوصول إلى الأخرى.

إنك على الأرجح تفكر بأسلوب فوز-فوز بأكثر مما تعتقد وبأكثر مما تسمح لنفسك. وفيما يلي أمثلة على موقف فوز-فوز:

- حصلت مؤخراً على ترقية في المطعم الذي تعمل فيه، وأشركت الآخرين من العاملين معك والذين ساعدوك في الحصول على الترقية في تلقي الثناء والتقدير.
- تم انتخابك لتتوك لمنصب مهم في مدرستك، وعقدت عزمك على عدم بناء "عقدة عظمة". إنك تعامل الجميع بنفس الطريقة التي كنت تعاملهم بها قبل ذلك، بمن في ذلك غير المشاهير ومن ليس لديهم أصدقاء.
- تم قبول أفضل أصدقائك في الكلية التي كنت ترغب في الالتحاق بها، ولم يتم قبولك أنت. وبرغم أنك تشعر بحزن شديد من أجل موقفك الشخصي، إلا أنك سعيد بحق وصدق من أجل صديقك.
- ترغب في الخروج لتناول العشاء في أحد المطاعم الأنيقة، بينما أحد أصدقائك يرغب في مشاهدة فيلم سينمائي. وتقرران بالاتفاق معاً استئجار فيلم مسجل وشراء الطعام لمشاهدة الفيلم وتناول الطعام في المنزل في الوقت نفسه.

كيف تفكر بأسلوب فوز - فوز

إذاً كيف تفعلها؟ كيف يمكنك أن تسعد من أجل صديقك عندما يتم قبوله في كلية لم يتم قبولك أنت فيها؟ كيف يمكنك أن تتجنب الشعور بالدونية بالنسبة لذلك الفتى في الجوار والذي يمتلك كل تلك الملابس الرائعة؟ كيف يمكنك أن تجد حلولاً للمشكلات بحيث تستطيع أنت والطرف الآخر الفوز؟

هلا اقترحت عليك فكرتين: اربح النصر الخاص أولاً، وتجنب التوأم الخبيث.

- **اربح النصر الخاص أولاً**

الأمر كله يبدأ بك أنت. إذا كنت تشعر بشدة بعدم الأمان، ولم تدفع ثمن الفوز بالنصر الخاص، فسوف يكون من الصعب عليك أن تفكر بأسلوب فوز–فوز. سوف تكون مهدداً من جانب الآخرين. سوف يكون من العسير أن تشعر بالسعادة تجاه نجاحاتهم. سوف يكون من الصعب أن تشركهم في الثناء والتقدير معك. هؤلاء الذين لا يشعرون بالأمان يصابون بالغيرة والحقد بسهولة. الأمان الشخصي هو الأساس في التفكير بأسلوب فوز–فوز.

- **تجنب التوأم الخبيث**

هناك عادتان يمكن لهما –مثل الأورام السرطانية الخبيثة– أن تدمرانك ببطء داخلياً. إنهما توأم، وهما المنافسة والمقارنة. من المستحيل تماماً أن تفكر بأسلوب فوز–فوز مع وجود هاتين العادتين.

المنافسة

يمكن للمنافسة أن تكون أمراً صحياً تماماً. إنها تقودنا إلى التحسن، والإنجاز، وتطوير قدراتنا. بدون المنافسة، لن نعرف أبداً ما هي حدود قدراتنا. في عالم الأعمال، المنافسة تجعل الاقتصاد مزدهراً. والمجد في الألعاب الأوليمبية يتعلق تماماً بالتميز والتفوق، والمنافسة. ولكن هناك جانب آخر للمنافسة ليس على هذا القدر من الجمال. في فيلم حرب النجوم Star Wars، يكتشف لاك سكاي وكر طاقة إيجابية مستترة تسمى "القوة" وتمنح الحياة لكي شيء. وفيما بعد، يواجه لاك الشيطان دارث فادر ويكتشف "الجانب المظلم" من القوة. وكما يقول دارث، "إنك لا تعلم قوة الجانب المظلم". إنه المنافسة. هناك جانب مشرق وجانب مظلم،وكلاهما قوي. والاختلاف هو: المنافسة تكون صحية عندما تتنافس ضد نفسك، أو عندما تثير فيك التحدي للإنجاز وتطوير قدراتك والوصول إلى أفضل ما تستطيع. وتصبح المنافسة مظلمة عندما تربط أهليتك الذاتية بالفوز، أو عندما تستخدمها كوسيلة تضع بها نفسك فوق شخص آخر.



بينما كنت أقرأ كتاباً اسمه The Inner Game of Tennis من تأليف تيم جالواي Tim Galwey، عثرت على بعض الكلمات التي تعبر عن ذلك ببراعة. كتب تيم يقول:

عندما تستخدم المنافسة كوسيلة لبناء صورة ذاتية مرتبطة بالآخرين، يخرج أسوأ ما في الإنسان؛ ومن ثم تصبح المخاوف والإحباطات العادية مبالغاً فيها بصورة هائلة. يبدو وكأن البعض يعتقدون أنه فقط عن طريق أن يكونوا الأفضل، فقط عن طريق أن يكونوا فائزين، يمكنهم أن يستحقوا الحب والإعجاب والتقدير الذي يريدونه. والأطفال الذين يتم تربيتهم وتعليمهم قياس أنفسهم بهذه الطريقة غالباً ما يصبحون كباراً يقودهم دافع قهري لتحقيق النجاح يغطي على كل شيء آخر ويحجبه.

قال لي أحد مدربي الكلية المشاهير ذات مرة إن أسوأ صفتين يمكن أن يتصف بهما أي رياضي هما الخوف من الفشل، والرغبة المحمومة غير العادية في الفوز، أو الرغبة في الفوز بأي ثمن.

لن أنسى أبداً ذلك الجدل الذي ثار بيني وبين أخي الأصغر بعد أن فاز فريقه على فريقي في مباراة كرة طائرة على رمال الشاطئ.

قلت، "لست أصدق أنكم هزمتمونا يا رفاق".

رد أخي قائلاً، "وما الذي لا يصدق في هذا؟ إنك تظن أنك رياضي أفضل مني، أليس كذلك؟".

"لست أظن، بل أعرف أنني كذلك. انظر إلى البرهان. لقد ذهبت إلى ما هو أبعد منك بكثير في ممارسة الألعاب الرياضية".

"ولكنك تستخدم تعريفك الشخصي الضيق المحدود عن اللاعب الرياضي. أعتقد بصراحة أنني رياضي أفضل منك لأنه يمكنني أن أقفز أعلى وأعدو أسرع منك".

"هراء! إنك لست أسرع مني. وعلى أية حال، ما دخل القفز والعدو في الأمر؟ يمكنني أن أصيب مرماك في كل لعبة".



"أحقا؟"

"حقا!"

وبعد أن هدأنا، شعر كلانا بأننا كنا كالحمقى. لقد أغوانا الجانب المظلم. والجانب المظلم لا يجعلك قط تشعر بمذاق جيد بعد أن، تخوض فيه.

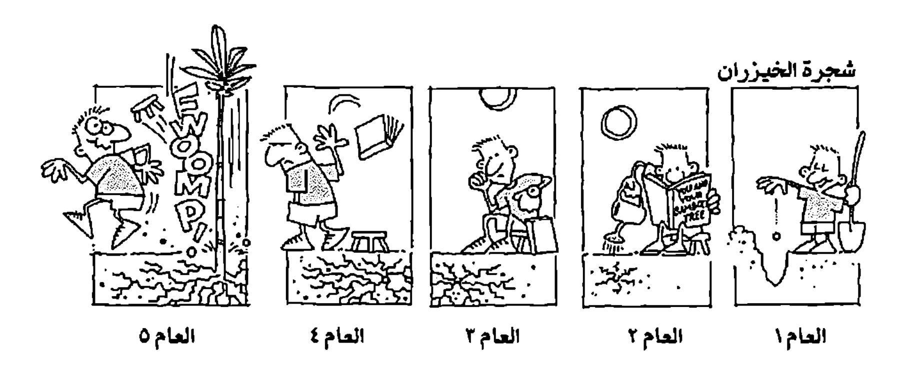
دعونا نستخدم المنافسة كعلامة نقيس أنفسنا عليها، ولكن دعونا نتوقف عن المنافسة من أجل المال، أو النصب، أو الأصدقاء، أو الشهرة، أو الوظيفة، أو الاهتمام، وكل ما شابه ذلك. ودعونا نستمتع بالحياة.

المقارنة

المقارنة هي توأم المنافسة، ولها نفس التأثير السرطاني الخبيث. إن مقارنة نفسك مع الآخرين لا تعني شيئاً أكثر من أخبار سيئة. لماذا؟ لأننا جميعاً لدينا جداول تطور زمنية مختلفة، اجتماعياً، وذهنياً، وجسدياً. ولأننا جميعاً نطهو الطعام بطرق مختلفة، فلا يجب علينا أن نداوم على فتح الفرن لنرى مدى جودة طهو طعامنا بالمقارنة بطعام جيراننا، وإلا فإن طعامنا لن ينضج على الإطلاق. وبالرغم من أن البعض منا يشبه شجرة الحور، التي تنمو مثل الأعشاب الضارة في اللحظة التي تزرع فيها، فإن آخرين يشبهون شجرة الخيزران، التي لا تبدي أي دلالة على النمو لمدة أربع سنوات ولكنها تنمو بعد ذلك ليصل طولها إلى تسعين قدماً في العام الخامس.

لقد سمعت ذات مرة ما يفيد هذا المعنى بهذه الطريقة: الحياة مثل طريق كبير ممتلئ بالعقبات. ولكل إنسان طريقه الخاص، منفصلاً عن كل طريق آخر بجدران مرتفعة. إن طريقك جاهز ومعد ومزود بعقبات موضوعة ومصممة خصيصاً من أجل نموك الشخصي. لذا، ما الفائدة في أن تتسلق الجدار لترى كيف يسير جارك في طريقه أو لترى عقباته وتقارنها بعقباتك الخاصة؟

إن بناء حياتك على أساس مدى تقدمك مقارنة بالآخرين ليس أبداً بالوسيلة الجيدة. إذا كنت أنا مثلاً أستمد شعوري بالأمان من حقيقة أنني أكثر قوة منك، أو أن أصدقائي أكثر شهرة من أصدقائك، فما الذي يحدث إذاً عندما يكون هناك شخص أكثر مني قوة، ولديه أصدقاء أكثر شهرة؟ إن مقارنة أنفسنا بالآخرين تجعلنا نشعر وكأننا موجة تتقاذفها الرياح ذهاباً وإياباً. إننا نصعد ونهبط ونشعر بالوضاعة في لحظة ما وبالسمو في اللحظة التالية، ونشعر بالثقة في لحظة ما وبالفزع والرعب في اللحظة التالية مباشرة. والمقارنة الصالحة الوحيدة هي مقارنة نفسك بأفضل ما يمكن أن تصل إليه.



أحب الطريقة التي عبر بها الكاتب بول إتش. دون Paul H.Dunn عن ذلك في خطبة بعنوان "حول الشعور بالوضاعة On Feeling Inferior":

لقد لاحظت أننا يومياً نقابل أوقاتاً تسرق منا تقديرنا لذاتنا. إنها أوقات لا مفر منها. افتح أي مجلة، سوف ترى أناساً يبدون أكثر صحة، وأكثر براعة، وأكثر أناقة منك. انظر حولك. هناك دائماً شخص يبدو أنه أكثر ذكاء، وآخر أكثر ثقة بذاته، وثالث أكثر موهبة. في الواقع، إننا نتذكر في كل يوم أننا نفتقر إلى مواهب معينة، وأننا نرتكب الأخطاء، وأننا لا نتفوق في جميع الأشياء. ووسط كل هذا، من السهل أن نعتقد أننا لا نلائم الأمور العظيمة، وبأننا أكثر دونية من الآخرين بطريقة ما.

إذا أنشأت تقديرك لذاتك، وشعورك الذاتي بالأهلية والجدارة، على أي شيء بخلاف جودة قلبك وعقلك وروحك، فإنك قد أسست هذه المشاعر على أساس واه للغاية. إذاً

أنت وأنا لسنا نموذجيين في المظهر أو الشكل الجسدي. وإذاً أنت وأنا لسنا الأكثر ثراءً، ولا الأكثر حكمة، ولا الأكثر موهبة، ولا الأكثر ذكاءً. وإذاً، ماذا في هذا؟

أجريت مقابلة ذات مرة مع فتاة تدعى أنى، سقطت في شبكة المقارنات لعدة سنوات قبل أن تستطيع أن تدبر أمر الفرار منها. إن لديها رسالة لهؤلاء الذين علقوا في نفس الشبكة:

بدأت مشكلاتي خلال السنة الأولى لي عندما دخلت مدرسة كلايتون فالي هاي سكول Clayton Valley School العليا. كان معظم الطلاب في مدرستي العليا أغنياء. وكانت الأناقة في الملبس هي كل شيء. وكان السؤال الكبير هو: مَن يرتدي ماذا اليوم؟ بل لقد كانت هناك بعض القواعد غير المعلنة بشأن الملابس، مثل عدم ارتداء نفس الملبس مرتين أبداً، وعدم ارتداء نفس ما يرتديه شخص آخر مطلقاً. كانت الأسماء التجارية الشهيرة وموديلات الجينز الغالية ضرورة حتمية. كان لابد وأن تمتلك جميع ألوان الملابس، وجميع الموديلات.

بدأت في النظر إلى الفتيات الأخريات وتحليل كل الأسباب التي تجعلني لا أبدو مثلهن. وبرغم أن لدي خزانة مكتظة بالملابس، إلا أنني بدأت في سرقة الملابس المعروضة في المتاجر لأنني أردت أن أمتلك أحدث وأفضل ملابس. وبعد فترة، لم أشعر أبداً بأنني راضية بما يكفي.

كان تناول الطعام يمنحني ارتياحاً، وكان التخلص منه بالتقيؤ يعطيني شكلاً غريباً من أشكال السيطرة. وبرغم أنني لم أكن بدينة، كنت أخشى بشدة أن أكون كذلك. وبسرعة أصبح التقيؤ جزءاً ضخماً من حياتي. كنت أتقيأ من ثلاثين إلى أربعين مرة يومياً. كنت أتقيأ في المدرسة، وفي دورة المياه، وفي أي مكان آخر أعثر عليه. كان ذلك سراً خاصاً بي. لم أستطع أن أخبر والديّ لأنني لم أرغب في أن أخذلهما.

أذكر ذات مرة أن مجموعة شهيرة بالمدرسة دعوني إلى الذهاب معهم لمشاهدة مباراة في كرة القدم. كانت المجموعة مكونة من ستة عشر شخصاً، وكنت في غاية الحماسة! اجتهدت أنا وأمي في اختياري أفضل ثوب مناسب، وانتظرت في النافذة لساعات، ولكن أحداً لم يأت قط لاصطحابي. وشعرت بالدونية وعدم القيمة. كان تفكيري هو أنه "لم يصحبني أحد لأنني لم أكن أنيقة بما يكفي، أو لم يكن مظهري مناسباً".

وأخيراً، وصل الأمر إلى ذروته. بينما كنت على خشبة مسرح المدرسة أؤدي دوراً في إحدى المسرحيات، فقدت فجأة إحساسي بالمكان والزمان وفقدت الوعي تماماً. وعندما استيقظت في غرفة خلع الملابس، وجدت أمي إلى جواري. همست قائلة، "إنني بحاجة إلى مساعدة".

وباعترافي بأن لدي مشكلة اتخذت الخطوة الأولى نحو الشفاء، الذي استغرق سنوات عديدة. وعندما أعود الآن بذاكرتي إلى هذا الوقت، لا أستطيع أن أصدق أنني أقحمت نفسي في هذه الدوامة الذهنية. كان لدي كل ما أحتاجه كي أكون سعيدة ومع ذلك كنت في غاية البؤس. كنت فتاة جذابة، ذكية علقت في عالم المقارنات وأصبحت دائماً تشعر بأنها ليست جيدة بما يكفي. وكم أود أن أصرخ في العالم أجمع، "لا تفعلوا ذلك أبداً بأنفسكم. الأمر لا يستحق".

كان الأساس وراء شفائي هو لقاء بعض الأصدقاء المميزين بحق والذين جعلوني أشعر أنني مهمة بذاتي، وليس بما أرتديه من ملابس. لقد قالوا لي، "إنك لست بحاجة

لذلك. إنك أفضل من هذا". لقد بدأت في التغير من أجل نفسي، وليس في سبيل أن أكون مثل الأخريات، أو من أجل مقارنات لا قيمة لها.

الحكمة الثمينة من هذه القصة هي: توقف عن فعل ذلك. حطم العادة. إن مقارنة نفسك مع الآخرين قد تصبح إدماناً في نفس قوة المخدرات. ليس عليك أن تبدو بمظهر أو ترتدي ملابس موديل كي تكون جيداً بما يكفي. إنك تعلم ما هو مهم بحق. لا تقع في حبائل هذه اللعبة ويصيبك قلق بالغ بشأن أن تصبح مشهوراً خلال سنوات مراهقتك، لأن معظم الحياة تأتي بعد مرحلة المراهقة.

- **ثمار التفكير بروح فوز - فوز**

لقد تعلمت ألا أقلل أبداً من شأن ما يمكن أن يحدث عندما يفكر شخص ما بطريقة فوز-فوز. كانت هذه تجربة المراهق أندي:

في البداية كنت لا أرى أي فائدة في التفكير بطريقة فوز-فوز. ولكنني بدأت في تطبيق هذا النمط من التفكير في الوظائف التي كنت أعمل فيها بعد المدرسة، وكنت أتقدم فيها بسرعة. إنني أستخدم هذا الأسلوب منذ سنتين حتى الآن، وكم هي مخيفة بحق قوة هذه العادة. ليتني كنت قد تعلمتها مبكراً في حياتي. لقد علمتني أن أختبر قدرتي القيادية وأتعامل مع وظيفتي من موقف، "دعنا نجعل هذه الوظيفة أكثر مرحاً". دعنا نجعلها فوزاً لي ولشركتي معاً". إنني ألتقي الآن شهرياً مع المديرة وأخبرها بكل الأشياء الصغيرة التي أراها في الشركة والتي لم يتم إنجازها وأنا على استعداد للقيام بذلك.

في آخر مرة التقينا فيها قالت لي، "لقد كنت أتساءل دائماً كيف يمكننا الانتهاء من كل تلك الأعمال البسيطة غير المنتهية. إنني معجبة جداً بكيفية بحثك عن الفرص واستعدادك الشديد للعمل والإنجاز". وبعدها أعطتني زيادة دولار عن كل ساعة.

صدقني، إن أداة فوز-فوز هذه معدية. إذا كان قلبك كبيراً، وكنت ملتزماً بمساعدة الآخرين على النجاح، ومستعداً لإشراكهم في تلقي الثناء والتقدير، فإنك سوف تجذب أصدقاءك أيضاً. فكر في الأمر. ألا تحب هؤلاء الذين يهتمون بنجاحك ويريدون لك الفوز؟ إن ذلك يجعلك ترغب في مساعدتهم بدورك، أليس كذلك؟

إن التفكير بروح فوز-فوز يمكن تطبيقه على أي موقف تقريباً، من إيجاد حلول للخلافات الضخمة مع والديك، وحتى الاتفاق على من يأخذ الكلب في نزهته، كما يحكي المراهق جون فيما يلي:

دائماً ما كنت أنا وأختي نتجادل حول من الذي يخرج مع الكلاب للتنزه ومن الذي يغسل الأطباق القذرة. وكان كلانا يختار تمشية الكلاب وليس غسيل الأطباق في كل مرة، ولكن كان على أحدنا أن يغسل الأطباق. لذا فقد انتهينا إلى أن أقوم أنا بغسيل الأطباق، وتقوم هي بتجفيفها، وبعد ذلك نذهب معاً للتنزه مع الكلاب. إنني سعيد لأن

الأمر قد نجح بهذه الصورة، لأننا الآن ننتهي من إنجاز ما يجب إنجازه، ولكننا أيضاً نضيف إليه بعض المرح عن طريق القيام به معاً.

أحياناً، وأياً كان ما تبذل من جهد في المحاولة، لن يكون في استطاعتك العثور على حل فوز–فوز. أو قد يكون الطرف الآخر مصمماً على موقف فوز–خسارة حتى أنك لا تستطيع أن تتناقش معه. إن ذلك يحدث. في مثل هذه المواقف، لا تكن قبيحاً بدورك (فوز–خسارة)، أو تصبح ممسحة أرجل (خسارة–فوز). وبدلاً من ذلك، إما أن تصل إلى موقف فوز–فوز، وإما أن ترفض الاتفاق. وبعبارة أخرى، إذا لم تستطع العثور على حل يناسب الطرفين معاً، فاتخذ قراراً بعدم اللعب. ارفض الاتفاق. على سبيل المثال، إذا كنت أنت وأحد أصدقائك لا تستطيعان الوصول إلى اتفاق بشأن ما تفعلانه في إحدى الليالي، فبدلاً من أن تفعلا شيئاً قد يستاء منه أحدكما، تنازلا عن الخروج الليلة معاً واخرجا معاً في ليلة أخرى. إن ذلك أفضل بالتأكيد من موقف فوز–خسارة، أو خسارة–فوز، أو –الأسوأ من كل شيء– خسارة–خسارة.



يروي المراهق براين صاحب الخمسة عشر عاماً –والذي تعلم من أبيه التفكير بأسلوب فوز–فوز– هذه القصة المثيرة:

أردت أنا وصديقي ستيف في العام السابق كسب بعض المال خلال العطلة الصيفية. لذا فقد بدأنا في مشروع تجاري صغير لغسيل النوافذ ورعاية المروج. واخترنا لمشروعنا اسم جرين أند كلين كاسم رنان مميز.

كان لدى والد ستيف صديق كان بحاجة إلى غسيل نوافذ منزله، وقبل مرور وقت طويل عرف الناس مشروعنا وحصلنا على بعض الأعمال.

استخدمنا برنامجاً في كمبيوتر أبي لنصنع ورقة صغيرة سميناها اتفاقية فوز-فوز. عندما كنا نصل إلى المنزل الذي سنقوم بتنظيفه كنا نلتف ونحصل على مقاييس النوافذ ونعد تقديراً مبدئياً. وكنا نوضح تماماً أن العملاء سوف يحصلون على نوافذ نظيفة مقابل سعر محدد. كان هناك سطر يجب على العملاء التوقيع عليه. كنا نعلم أنه لن يتم استئجارنا مرة أخرى إذا لم نؤدِ عملنا جيداً. وكنا بعد أن ننتهي، نأخذهم في جولة حول المنزل لنريهم مدى جودة عملنا. كنا نريد منهم أن يعلموا أنه بإمكانهم الاعتماد علينا. وكان ذلك بمثابة أساس جيد للتعامل مع العملاء.

لدينا الآن رأسمال صغير لمشروعنا جرين أند كلين. بمجرد أن بدأنا في حصد الأموال، كنا ننفقها ثم ندخر جزءاً منها من أجل شراء أداة لتنظيف النوافذ. وما دام عملاؤنا سعداء، ويحصلون على نوافذ نظيفة، فإنهم يفوزون. ونحن أيضاً نفوز، لأنه في سن الخامسة عشر، كانت تلك وسيلتنا لكسب بعض المال الإضافي.

لاحظ كيف يجعلك تشعر

اكتساب موقف فوز–فوز ليس بالأمر السهل، ولكن يمكنك أن تفعلها. إذا كنت تفكر بطريقة فوز–فوز بنسبة ١٠ بالمائة فقط من الوقت حالياً، فابدأ التفكير كذلك بنسبة ٢٠ بالمائة من الوقت، ثم ٣٠ في المائة، وهكذا. في النهاية سوف يصبح ذلك عادة ذهنية، ولن يكون عليك حتى أن تفكر فيها. سوف تصبح تلك العادة جزءاً من كينونتك.

ربما كانت الفائدة المدهشة للتفكير بأسلوب فوز–فوز هي الشعور الرائع الذي يجلبه. إحدى القصص المفضلة لدي والتي توضح فعالية وقوة التفكير بأسلوب فوز–فوز هي القصة الحقيقية لجاكوز لوزيران Jacques Lusseyran كما هي مذكورة في سيرته الذاتية And There was Light. قام محررو مجلة بارابولا PARABOLA –الذين كتبوا التقديم للكتاب– بتلخيص قصة حياة لوزيران بهذه الطريقة:

"كان جاكوز– الذي ولد في باريس عام ١٩٢٤– في الخامسة عشر من عمره في وقت الاحتلال الألماني لفرنسا، وفي السادسة عشر قام بتكوين وتزعم حركة مقاومة تحت أرضية، داخل أنفاق المترو... والتي بدأت باثنين وخمسين صبياً... وصلت خلال سنة واحدة إلى ستمائة. ذلك يبدو شيئاً مميزاً للغاية، ولكن أضف إليه حقيقة أن جاكوز، منذ سن الثامنة، كان أعمى تماماً".

وبرغم العمى التام، كان جاكوز يستطيع أن يرى، ولكن بطريقة مختلفة. وكما قال هو: "لقد رأيت نوراً وسرت على هداه رغم كوني أعمى.. كنت أشعر بالنور يرتفع، وينتشر، ويسقط على الأشياء، فيمنحها هيئتها ثم يتركها...لقد كنت أعيش في فيض من النور". ولقد كان يدعو هذا الفيض من النور الذي كان يعيش فيه، "السر الخاص بي".

ومع ذلك كانت هناك أوقات كان نور جاكوز يتركه فيها، ويصبح هو أعمى بحق. كان ذلك يحدث في أي وقت يفكر فيه بطريقة فوز-خسارة. وكما يقول هو:

"عندما كنت ألعب مع رفاقي الصغار، وإذا أصبحت فجأة شغوفاً بالفوز، وبأن أكون الأول بأي ثمن، فإنني وفي لحظة واحدة أفقد نوري ولا أستطيع رؤية أي شيء. لقد كنت أخوض في ضباب ودخان.

ولم أستطع احتمال دفع ثمن الغيرة أو القسوة بعد ذلك، لأنه، وبمجرد أن كنت أشعر بالغيرة، كانت عصابة تهبط على عيني، وتقيد يداي، وقدماي، وأنعزل بعيداً. وتنفتح فوراً هوة سوداء عميقة، وألقى فيها يائساً بلا أمل. ولكن عندما كنت سعيداً ومخلصاً وهادئاً، وأتعامل مع الناس بثقة وإحسان نية بهم، كنت أنال مكافأتي من هذا النور. إذاً، هل من المدهش أنني تعلمت حب الصداقة والانسجام والتعاون عندما كنت صغيراً جداً".

والاختبار الحقيقي لما إذا كنت تفكر بأسلوب فوز-فوز أم بأحد الأساليب البديلة الأخرى هو كيفية شعورك. التفكير بأسلوب فوز-خسارة، أو خسارة-فوز، أو خسارة-خسارة سوف يعتم عقلك وحكمك الصائب ويملؤك بالمشاعر السلبية التي ببساطة لن تستطيع احتمالها. ومن الناحية الأخرى، وتماماً كما اكتشف جاكوز، فإن التفكير بأسلوب فوز-فوز سوف يملؤ قلبك بمشاعر وأفكار السعادة والصفاء والهدوء. سوف يمنحك الثقة. بل، ويملؤك بالنور.

عناصر جذب تالية

في الفصل التالي، سوف أخبرك بسر الفوز بحب واحترام وإعجاب والديك بطريقة إيجابية. لذا، لا تتوقف الآن عن القراءة!

خطوات الطفل

١. حدد تلك المنطقة من حياتك التي تصارع فيها كثيراً مع المقارنات. ربما تكون مع الملابس أو السمات الجسدية، أو الأصدقاء، أو المواهب.

المنطقة التي أصارع فيها كثيراً مع المقارنات: ....

....

٢. إذا كنت تمارس الرياضة، فأظهر الروح الرياضية. جامل شخصاً من الفريق المنافس بعد انتهاء المباراة.

٣. إذا كان أحدهم يدين لك بمال، لا تخجل من ذكر ذلك بطريقة ودودة، "هل نسيت تلك الدولارات العشرة التي أقرضتها لك الأسبوع الماضي؟ إنني بحاجة إليها في أقرب وقت". فكر بأسلوب فوز-فوز وليس خسارة-فوز.

٤. بدون أن تهتم بما إذا كنت ستفوز أم تخسر، العب مباراة في كرة القدم، أو الشطرنج، أو لعبة كمبيوتر مع آخرين لمجرد المتعة والمرح.

٥. هل لديك امتحان مهم وشيك؟ إذا كان لديك، كون مجموعة مذاكرة، وليطرح كل منكم أفضل ما لديه من أفكار على الآخرين. سوف تؤدون جميعاً بشكل أفضل في الامتحان.

٦. في المرة القادمة التي ينجح فيها شخص قريب منك، كن سعيداً بصدق من أجله بدلاً من أن تشعر بالتهديد.

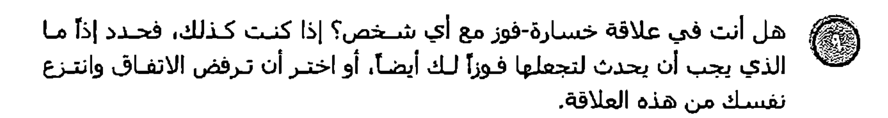
٧. فكر في موقفك العام تجاه الحياة. هل هو قائم على تفكير بطريقة فوز-خسارة، أم خسارة-فوز، أم خسارة-خسارة، أم فوز-فوز؟ كيف يؤثر عليك هذا الموقف؟

٨. فكر في شخص تشعر أنه نموذج للتفكير بأسلوب فوز-فوز. ما الذي يعجبك في هذا الشخص؟

الشخص: ....

ما يعجبني فيه: ....

....



٩. هل أنت في علاقة خسارة-فوز مع أي شخص؟ إذا كنت كذلك، فحدد إذاً ما الذي يجب أن يحدث لتجعلها فوزاً لك أيضاً، أو اختر أن ترفض الاتفاق وانتزع نفسك من هذه العلاقة.

العادة ٥

اسع أولاً إلى أن تفهم، وبعد ذلك أن تكون مفهوماً



لديك أذنان وفم واحد ... مرحباً!

قبل أن يمكنني ارتداء حذاء شخص آخر، يجب عليّ أولاً أن أخلع حذائي.

مجهولة المصدر

دعنا نفترض أنك تدخل إلى متجر لبيع الأحذية لتشتري زوجاً جديداً من الأحذية. يسألك موظف البيع قائلاً، "ما نوع الأحذية الذي تبحث عنه؟"

تجيب أنت، "حسناً، إنني أبحث عن شيء..."

يقاطعك قائلاً: "أعتقد أنني أعرف ما تريده، الجميع الآن يرتدون هذا النوع من الأحذية. ثق بي."



ويندفع داخل المتجر ويعود بأقبح زوج من الأحذية رأيته في حياتك كلها، ويقول، "فقط ألق نظرة على هذا الحذاء الرائع"

"ولكنه لا يعجبني بحق"

"إنه يعجب الجميع. إنه أحدث الموديلات المنتشرة حالياً"

"إنني أبحث عن شيء مختلف"

"أعدك أنك سوف تحبه"

"ولكنني..."

"اسمع، إنني أبيع الأحذية منذ عشر سنوات وأعرف الحذاء الجيد بمجرد رؤيته"

بعد هذه التجربة، هل كنت تذهب قط إلى هذا المتجر مرة أخرى؟ بالطبع لا.

إنك لا تستطيع أن تثق بأناس يعطونك حلولاً قبل أن يفهموا ما هي احتياجاتك. ولكن هل تعرف أننا كثيراً ما نفعل نفس الشيء عندما نتحاور؟

"أهلاً يا سمير، كيف حالك؟ إنك تبدو حزيناً بحق. هل هناك خطب؟"

"لن تفهم ذلك يا ماجد. سوف تقول إن الأمر كله حماقة كبيرة"

"كلا لن أفعل. أخبرني بما يحدث. كلي آذان صاغية"

"لا، لست أدري"

"هيا، يمكنك أن تخبرني"

"حسناً، لا بأس...أه ... لم تعد الأمور على ما يرام بيني وبين منير"

"لقد أخبرتك ألا تتورط معه منذ البداية. لقد كنت أعلم أن هذا سوف يحدث"

"منير ليس هو المشكلة"

"اسمع يا سمير، لو كنت مكانك، لقطعت علاقتي به، وبحثت عن صديق آخر"

"ولكن ليس هذا ما أشعر به يا ماجد"

"صدقني، إنني أعلم ما هو شعورك. لقد واجهت نفس المشكلة السنة الماضية، ألا تذكر ذلك؟ لقد أفسدت فعلياً السنة كلها"

"انسَ الأمر فحسب يا ماجد"

"سمير، إنني أحاول المساعدة فحسب. أريد حقاً أن أفهم. واصل حديثك الآن، أخبرني عن شعورك"

إنه نزوعنا إلى الرغبة في الهبوط من السماء مثل السوبرمان –ذلك الرجل الخارق– لنحل مشكلات الجميع حتى قبل أن نفهم ما هي المشكلة. إننا ببساطة لا ننصت. وكما يقول المثل الأمريكي الهندي، "أنصت، وإلا سيجعلك لسانك أصم"

إن أساس التواصل وامتلاك القوة والتأثير والتعامل مع الآخرين يمكن تلخيصه في جملة واحدة: اسع أولاً إلى أن تفهم، وبعد ذلك أن تكون مفهوماً. وبعبارة أخرى، أنصت أولاً، وتكلم ثانياً. تلك هي العادة ٥، وهي ناجحة. إذا استطعت تعلم هذه العادة البسيطة وهي أن ترى الأمور من وجهة نظر شخص آخر قبل أن تعرض وجهة نظرك سوف يتفتح أمامك عالم كامل جديد من الفهم.

أعمق احتياجات القلب البشري

لماذا تكون هذه العادة هي أساس التواصل؟ ذلك لأن أعمق احتياجات القلب البشري هي أن يكون مفهوماً. الجميع يريدون أن يتم تقديرهم واحترامهم من أجل ذواتهم، كفرد متفرد، وحيد من نوعه، ليس له مثيل على الإطلاق (الآن على الأقل).

إن الناس لن يبوحوا بمكنون صدورهم إلا إذا شعروا بحب وتفهم حقيقيين. وبمجرد أن يشعروا بهما، سوف يخبرونك حتى بما هو أكثر مما ترغب في سماعه. والقصة التالية عن فتاة تعاني من اختلال في نظام الغذاء توضح قوة الفهم:

كنت مصابة محترفة بفقدان الشهية في الوقت الذي التقيت فيه بجولي، وبام، ولافون، رفيقات غرفتي في أولى سنواتي بالجامعة. كنت قد قضيت آخر سنتين لي في

المدرسة العليا في التركيز على التدريب ونظم الحمية، والاحتفال بالنصر مع كل جرام أفقده من وزني. كنت في الثامنة عشر من عمري وكان طولي خمس أقدام وثماني بوصات وكان وزني خفيفاً يبلغ خمسة وتسعين رطلاً فقط، وكان ذلك يشبه كومة طويلة من العظام.

لم تكن لدي كثير من الصديقات. كان الحرمان الدائم من الطعام قد أورثني توتراً وانفعالاً، ومرارة وإرهاقاً شديداً حتى أنه لم يكن يمكنني خوض مناقشة عابرة. وكانت الأحداث الاجتماعية المدرسية خارج نطاق قدراتي بالطبع. لم أشعر بأنني أمتلك أي شيء مشترك مع الفتيات اللاتي كنت أعرفهن. وحاولت مجموعة قليلة من صديقاتي المخلصات مساعدتي ولكنني لم أهتم بتلك المحاضرات الوعظية التي ألقينها على مسامعي بشأن وزني، وأرجعت السبب وراء اهتمامهم إلى الغيرة.

وحاول والدى رشوتي بملابس جديدة، ولكنهما أزعجاني وطلبا مني أن أتناول مزيداً من الطعام مقابل الملابس. وعندما لم أفعل، اصطحبوني بالقوة إلى سلسلة من الأطباء، والمعالجين بالأعشاب، والمتخصصين. كنت بائسة ومقتنعة بأن حياتي بأكملها سوف تسير على هذا المنوال.

بعد ذلك انتقلت للعيش في مدينة أخرى من أجل الالتحاق بالجامعة. واستقر حظي السعيد في غرفة مشتركة مع جولي، وبام، ولافون، وهن الفتيات الثلاثة اللاتي جعلن حياتي تستحق أن أحياها مرة أخرى.

كنا نعيش في شقة صغيرة بمبنى ضيق، حيث ظهرت كل مظاهر الأكل الغربية وأعراض الاضطراب العصبي الوظيفي واضحة جلية. أعرف أنه لابد وأنهم اعتقدوا أنني أبدو غريبة بتلك البشرة الشاحبة، والكدمات والرضوض، وذلك الوهن والضعف، وتلك العظام البارزة. عندما أرى الآن صوري عندما كنت في الثامنة عشر أشعر بالفزع من مدى بشاعة منظري وقتئذ.

ولكنهن لم يشعرن بالفزع من ذلك. لم تعاملنني على أنني شخص لديه مشكلة. لم تكن هناك محاضرات، ولا إرغام على تناول الطعام، ولا ثرثرة وقيل وقال، ولا صياح ولا عبوس. ولم أكن أعرف تقريباً ماذا أفعل.

وبسرعة شديدة، شعرت بأنني واحدة منهن باستثناء أنني لا أتناول الطعام. كنا نحضر الدروس معاً، ونبحث عن عمل معاً، ونخرج مساء معاً، ونشاهد التليفزيون معاً، ونتجول في أيام العطلات معاً. ولم يكن فقدان شهيتي الموضوع الأساسي لمناقشاتنا ولا حتى مرة واحدة. وبدلاً من ذلك، كنا نقضي ليالي طويلة في التحدث عن عائلاتنا، وطموحاتنا، وشكوكنا، ومخاوفنا، وآمالنا.

كنت في غاية الدهشة من تشابهنا الشديد. ولأول مرة منذ أعوام طويلة، شعرت بأنني مفهومة. شعرت بأن أحدهم قد بذل بعض الجهد والوقت ليفهمني كإنسانة بدلاً من أن يحاول أولاً دائماً أن يحل مشكلتي. لم أكن بالنسبة لهؤلاء الفتيات الثلاثة مريضة بفقدان الشهية بحاجة إلى علاج. كنت الفتاة الرابعة فحسب.

وبينما بدأ شعوري بالانتماء ينمو، بدأت في مراقبتهن. كن سعيدات، جميلات، ذكيات، وكن دائماً تأكلن الكعك المحلى فور خروجه من الآنية، وسألت نفسي، لماذا لا أستطيع أنا أيضاً أن أتناول ثلاث وجبات يومياً، طالما كنت أشبههن كثيراً إلى هذا الحد الكبير؟

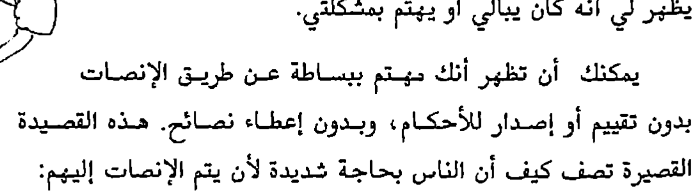
إن بام، وجولي، ولافون لم تخبرنني أبداً كيف أعالج نفسي. لقد أنصتن إليّ كل يوم، وعملن بحق على أن تفهمنني قبل أن تحاولن معالجتي. ومع نهاية الفصل

الدراسي الأول في الكلية، كن تعددن لي مكاناً على العشاء. وشعرت بالترحاب تجاه ذلك.

فكر في التأثير الذي كان لهؤلاء الفتيات الثلاثة على الفتاة الرابعة لأنهن حاولن أن تفهمها بدلاً من تقييمها. أليس من المثير أنه بمجرد أنها شعرت بأنها مفهومة وليست موضوع تقييم، تخلت على الفور عن تحفظاتها وأصبحت منفتحة على تأثيرهن؟ قارن ذلك بما كان سيحدث لو أن رفيقات غرفة هذه الفتاة قد تحولن إلى وعظها وإرشادها.

هل سمعت من قبل المقولة التي تقول، "الناس لا يبالون بمقدار ما تعرف حتى يعرفوا مقدار ما تبالي"؟ يالها من مقولة صحيحة إلى أبعد حد. فكر في موقف سابق لم يبال فيه أحدهم بمحاولة فهمك أو الإنصات إليك. هل كنت متقبلاً لما قالوه لك وقتها؟

عندما كنت ألعب كرة القدم في الكلية نشأ عندي ألم حاد شديد في أعلى ذراعي لفترة ما. كانت حالة معقدة وقد حاولت علاجها بعدد من الأساليب المختلفة –الثلج، الحرارة، التدليك، رفع الأثقال، والحبوب المضادة للالتهابات– ولكن لم يفلح أي شيء. لذا فقد ذهبت لزيارة واحد من أطباء الطب الرياضي المتمرسين بالمدرسة من أجل معونته. ومع ذلك، وقبل أن أشرح له حالتي، قال لي، "لقد رأيت هذا الشيء من قبل. هذا ما يجب أن تفعله". حاولت أن أشرح له المزيد، ولكنه كان قد اقتنع تماماً بالفعل بأنه عرف المشكلة. كنت أرغب في أن أقول له، "انتظر لحظة. اسمعني يا دكتور. لست أعتقد أنك تفهم الحالة بالضبط".



وكما قد تكون خمنت، فإن أسلوبه في العلاج جعل ذراعي يؤلمني بشدة أكثر في الواقع. إنه لم ينصت على الإطلاق، ولم أشعر بأنه فهمني قط. ولقد فقدت الثقة في نصائحه وأصبحت أتجنبه دائماً في أي وقت أصاب فيه بإصابة. لم تعد لدي أي قناعة بوصفاته الطبية، لأنه لم يشخص المرض أبداً. لم أبال بمقدار ما كان يعلم، لأنه لم يظهر لي أنه كان يبالي أو يهتم بمشكلتي.

يمكنك أن تظهر أنك مهتم ببساطة عن طريق الإنصات بدون تقييم أو إصدار للأحكام، وبدون إعطاء نصائح. هذه القصيدة القصيرة تصف كيف أن الناس بحاجة شديدة لأن يتم الإنصات إليهم:

أنصت من فضلك

عندما أطلب منك أن تنصت إليّ
وتبدأ أنت في إعطائي النصائح،
فإنك لم تفعل ما طلبته منك.
عندما أطلب منك أن تنصت إليّ
وتبدأ في أن تخبرني لماذا لا يجب
علي أن تكون مشاعري كذلك،
فإنك تسحق وتحطم مشاعري هذه.
عندما أطلب منك أن تنصت إلي
وتشعر أنت بأن عليك أن تفعل شيئاً
لتحل مشكلتي،
فلقد خذلتني،
برغم ما قد يبدو عليه ذلك من غرابة.
أنصت! كل ما أطلبه هو أن تنصت.
لا تتحدث، ولا تتصرف،
أنصت فحسب.

- **خمسة أساليب إنصات رديئة**

كي تفهم شخصاً ما، يجب عليك أن تنصت إليه. مفاجأة! المشكلة هي أن معظمنا لا يعرف كيف ينصت.

تخيل هذا. إنك تحاول اختيار المواد التي ستدرسها في العام التالي. تفتح جدول المواد وترى ما هو متاح.

"آه... دعني أرى... هندسة. كتابة إبداعية. خطابة. أدب إنجليزي. إنصات. انتظر لحظة. إنصات؟ مادة في الإنصات؟ هل هذه مزحة؟"

كانت هذه لتكون مفاجأة ضخمة، أليس كذلك؟ ولكنها حقاً لا يجب أن تكون كذلك، لأن الإنصات هو أحد أشكال التواصل الأساسية الأربعة مع القراءة، والكتابة، والتحدث. وإذا فكرت في الأمر، فسوف تجد أنك كنت تأخذ دروساً منذ مولدك حول كيفية القراءة، والكتابة، والتحدث بشكل أفضل، ولكن متى كان هذا الوقت الذي أخذت فيه دروساً حول كيفية الإنصات بشكل أفضل؟

عندما يتحدث الناس، فإننا نادراً ما ننصت لأننا عادة ما نكون في غاية الانشغال في إعداد الرد، أو تقييم الحديث، أو المتحدث، أو تنقية كلماته من خلال نماذجنا الخاصة. ومن المألوف تماماً بالنسبة لنا استخدام واحد من أساليب الإنصات الخمسة الرديئة هذه:

خمسة أساليب إنصات رديئة

- التحليق بعيداً
- التظاهر بالإنصات
- الإنصات الانتقائي
- الإنصات إلى الكلمات
- الإنصات المرتكز على الذات

التحليق بعيداً هو عندما يتحدث إلينا أحدهم، ولكننا نتجاهله لأن عقولنا تتجول بعيداً في عالم آخر. قد يكون لدى الطرف الآخر شيء في غاية الأهمية يريد أن يقوله، ولكننا نكون عالقين وغارقين في أفكارنا الخاصة. إننا جميعاً نحلق بعيداً عن العالم من وقت إلى آخر، ولكن إذا فعلت ذلك أكثر مما يجب فسوف تكون لك سمعة بأنك "خارج العالم الحقيقي".

التظاهر بالإنصات أكثر شيوعاً. ما زلنا لا نمنح اهتماماً كافياً للطرف الآخر، ولكننا على الأقل نتظاهر بالإنصات عن طريق قول تعليقات تفهم عند النقاط الأساسية، مثل، "نعم"، و"حقاً"، و"رائع"، "هذا عظيم". وعادة ما سوف يفهم المتحدث التلميح وسوف يشعر بأنه ليس مهماً بما يكفي للإنصات إليه.



الإنصات الانتقائي هو حيث نمنح اهتمامنا فقط إلى الجزء الذي يثير اهتمامنا من الحوار. على سبيل المثال، قد يحاول أحد أصدقائك أن يخبرك عن ذلك الشعور السيئ عندما تعيش على الهامش في ظل أخيه الموهوب الذي التحق بالجيش. وكل ما تسمعه أنت هو كلمة "الجيش"، ومن ثم تقول،

"نعم، الجيش! لقد كنت أفكر فيه كثيراً مؤخراً". ولأنك دائماً ما سوف تتحدث عما تريد أن تتحدث عنه، بدلاً من أن تتحدث عما يريد الطرف الآخر أن يتحدث عنه، فإن أرجح الاحتمالات هي أنك لن تنشئ أبداً علاقات صداقة دائمة.

__الإنصات إلى الكلمات__ عندما نمنح اهتماماً بالفعل لما يقوله شخص ما، ولكننا ننصت فقط إلى الكلمات، وليس إلى مضمون الحديث، أو إلى المشاعر، أو إلى المعنى الحقيقي وراء الكلمات. وكنتيجة لذلك فإننا نعجز عن فهم ما يقال بالفعل. قد يقول لك أحد أصدقائك: "ما رأيك في ياسر؟" وقد تجيب أنت، "أعتقد أنه شخص ممتاز". ولكنك إذا كنت أكثر حساسية، وأنصت إلى مضمون حديثه، ونغمة صوته، لكنت قد سمعت أن ما يقوله حقاً هو، "هل تعتقد أنني أروق لياسر؟". إذا ركزت على الكلمات فحسب، فنادراً ما سوف تصل إلى فهم المشاعر العميقة في قلوب الآخرين.

__الإنصات المرتكز على الذات__ يحدث عندما نرى كل الأمور من وجهة نظرنا فحسب. وبدلاً من أن نضع أنفسنا موضع الطرف الآخر، نريد منه أن يضع نفسه في موضعنا. ومن هنا نسمع عبارات مثل، "نعم، إنني أعرف تحديداً ما تشعر به بالضبط". إننا لا نعرف تحديداً ما هو شعوره، وإنما نعرف تحديداً ما نشعر نحن به، ونفترض أنه يشعر بنفس ما نشعر نحن به، مثل بائع الأحذية الذي يعتقد أنه يجب عليك أن تعجب بالحذاء لأنه يعجبه هو. الإنصات المرتكز على الذات غالباً ما يكون مباراة منافسة نحاول فيها أن يتفوق أحدنا على الآخر، كما لو أن الحوارات هي منافسات. "أتظن أن يومك كان سيئاً؟ هذا لا يُعَدَ شيئاً. يجب أن تسمع ما حدث لي أنا".

عندما ننصت من وجهة نظرنا الشخصية، فإننا غالباً ما نجيب بواحدة من طرق ثلاث، وكل منها تجعل الطرف الآخر يغلق فمه تماماً وعلى الفور. إننا نصدر الأحكام، أو نقدم النصائح، أو نجري استجواباً دقيقاً. دعنا نلقي نظرة على كل طريقة.

__إصدار الأحكام__. أحياناً، بينما ننصت إلى الآخرين، فإننا نصدر أحكاماً (في داخل عقولنا) على هؤلاء الآخرين وعلى ما يقولونه. وإذا كنت مشغولاً في إصدار أحكام عليهم، فإنك لا تنصت بحق، أليس كذلك؟ إن الناس لا يريدون إصدار أحكام عليهم. إنما يريدون الإنصات لما يقولون. في الحوار التالي، لاحظ مدى ضآلة الإنصات الحقيقي وضخامة عملية إصدار الأحكام في عقل المستمع (أحكام المستمع موضوعة بين قوسين).

سامح: لقد قضيت وقتاً رائعاً في كلية الآداب ليلة أمس.

خالد: *هذا حسن. (الآداب؟ ولماذا تذهب إلى كلية الآداب؟).*

سامح: *لم تكن لدي أدنى فكرة قبل ذلك عن مدى روعة وأهمية هذه الكلية.*

خالد: *حقاً؟ (ها أنت تعود ثانية. إنك تظن أن كل كلية تزورها هي كلية رائعة).*

سامح: *نعم. إنني أفكر في الالتحاق بهذه الكلية.*

خالد: *اعتقدت أنك كنت ستلتحق بكلية التجارة. (هل جننت؟ كلية التجارة أفضل بكثير من كلية الآداب).*

سامح: *كنت، ولكني أعتقد أنني سألتحق بكلية الآداب الآن.*

خالد: *حسناً، افعل ما يحلو لك. (إنني واثق أنك ستغير تفكيرك غداً).*

لقد كان خالد مشغولاً للغاية في إصدار أحكامه حتى أنه لم يسمع كلمة واحدة مما قاله سامح وفقد فرصة لوضع إيداع في حساب بنك علاقاته مع سامح.

<u>*تقديم النصائح*</u>. يحدث هذا عندما نقدم نصائح مكتسبة من واقع خبرتنا. هذا هو نمط الحديث الذي يعني "عندما كنت في مثل عمرك" والذي تتلقاه كثيراً ممن هم أكبر منك سناً. تقول أخت منفعلة بحاجة لأذن صاغية لأخيها:

"إنني لا أحب مدرستي الجديدة على الإطلاق. منذ أن انتقلنا إلى هذه المدينة وأنا أشعر بأنني منبوذة. ليتني أستطيع العثور على بعض الصديقات الجديدات".

وبدلاً من أن ينصت ليفهم، يعكس الأخ ذلك على حياته الخاصة ويقول:

"إنك بحاجة إلى البدء في الالتقاء بأناس جدد والاشتراك في بعض الألعاب الرياضية والنوادي مثلما فعلت أنا".



إن الأخت الصغيرة لم تكن تريد أية نصائح من أخيها حسن النية، أياً كان صدق هذه النصائح. كان كل ما تريدُ هو أن ينصت إليها فحسب، وبمجرد أن يفهمها، عندها فقط كانت ستستمع إلى نصائحه. لقد نسف الأخ الأكبر فرصة كبيرة لإيداع كبير.

<u>*إجراء استجواب*</u>. يحدث الاستجواب عندما تحاول اكتشاف المشاعر والانفعالات قبل أن يكون الآخرون مستعدين لمناقشة هذه المشاعر. هل تم استجوابك من قبل؟ الآباء يفعلون ذلك بأبنائهم المراهقين طول الوقت. تحاول أمك، بكل النوايا الطيبة، معرفة ما يحدث في حياتك وكيف تسير. ولكن لأنك غير مستعد للتحدث، فإن محاولاتها تبدو متطفلة، ولذا فإنك تطلب منها الصمت.

"أهلاً يا عزيزي، كيف حال المدرسة اليوم؟"

"جيدة"

"وماذا عن أدائك في الامتحان؟"

"حسن"

"وكيف حال أصدقائك؟"

"بخير"

"هل لديك أية خطط الليلة؟"

"ليس بالتحديد"

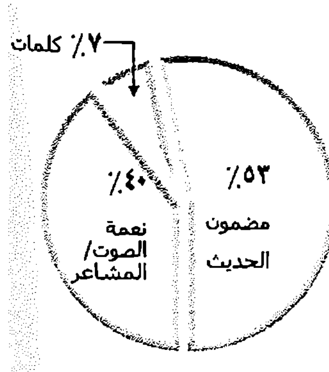
"هل كنت ترفه عن نفسك مؤخراً؟"

"لا، يا أمي. اتركيني لحالي فحسب"

لا أحد يحب أن يتم استجوابه. إذا كنت تطرح الكثير من الأسئلة ولا تحصل منها على الكثير، فإنك تقوم باستجواب على الأرجح. أحياناً يشعر الناس أنهم غير مستعدين فحسب لعرض مشاعرهم، ولا يرغبون في الحديث. تعلم أن تكون منصتاً جيداً، وامنح آذاناً صاغية عندما يكون الوقت مناسباً لذلك.

- **الإنصات الصادق**

ولحسن الحظ، فإننا -أنا وأنت- لا نستخدم أبداً أياً من تلك الأساليب الخمسة الرديئة في الإنصات، أليس كذلك؟ حسناً، ربما نستخدمها أحياناً فحسب. ولحسن الحظ أيضاً، هناك شكل أسمى من أشكال الإنصات، وهو شكل يؤدي إلى تواصل حقيقي. إنني أدعوه "الإنصات الصادق". وهو نوع من الممارسات يجب أن نضعه موضع التنفيذ. ولكن لكي تصل إلى الإنصات الصادق، عليك أن تفعل ثلاثة أشياء بانتظام، وعلى التوالي:



__أولاً، أنصت بعينيك، وقلبك، وأذنيك.__ الإنصات بأذنيك فحسب ليس كافياً، لأن ٧ في المائة فقط من عملية التواصل هي التي تحتويها الكلمات التي نستخدمها. والباقي يأتي من مضمون الحديث (٥٣ بالمائة) وكيفية نطقنا للكلمات، أو النغمة والمشاعر المنعكسة في صوتنا (٤٠٪). لاحظ -على سبيل المثال- كيف يمكنك تغيير معاني عبارة ما بمجرد التأكيد على كلمة مختلفة في كل مرة تقول فيها نفس تلك العبارة.

أنا لم أقل إن لديك مشكلة.

أنا لم أقل إن *لديك* مشكلة.

أنا لم أقل إن لديك *مشكلة*.

كي تسمع ما يقوله الآخرون فعلاً، عليك أن تنصت إلى ما لا يقولونه. بغض النظر عن مدى ما قد يبدو عليه الناس من قسوة في الظاهر، فإن كل شخص تقريباً رقيق داخلياً ولديه حاجة ماسة لأن يكون مفهوماً. القصيدة التالية (إحدى القصائد المفضلة لدى دائماً) تعبر تماماً عن هذه الحاجة.

أرجوك ... أنصت إلى ما لا أقوله

لا تنخدع بي. لا تنخدع بالقناع الذي أرتديه. لأنني أرتدي قناعاً، أرتدي ألف قناع، أرتدي أقنعة أخشى أن أنزعها، وأنا لست أياً منها. إن التظاهر هو فن متأصل بداخلي، ولكن لا تنخدع.

... إنني أعطي الانطباع بأنني واثق، وبأن كل شيء في مرح وواضح وهادئ، بالداخل تماماً كما بالخارج، تلك الثقة هي اسمي، والخداع هو لعبتي؛ وبأن الأمواج هادئة؛ وبأنني مسيطر ولست بحاجة لمساعدة أحد. ولكن لا تصدق ذلك؛ أرجوك لا تفعل .

إنني أثرثر معك بتراخ بالنغمات اللطيفة للحديث السطحي. إنني أخبرك بكل شيء لا يعني أي شيء، أي شيء مما يثور في أعماقي. لذا بينما أمارس معك هذه العادة، لا تنخدع بما أقوله؛ ما أريد أن أقوله –من أجل الحصول على المساعدة– ولكني لا أستطيع أن أقوله. إنني أكره الاختباء. وأحب الصدق. إنني أكره الألعاب الخادعة الزائفة التي ألعبها.

أود بحق أن أكون صادقاً، تلقائياً، وأن أكون أنا، ولكن عليك أن تساعدني. عليك أن تساعدني بمد يدك، حتى عندما يكون هذا هو آخر ما يمكنني أن أريده أو أحتاج إليه. في كل مرة تكون فيها لطيفاً وكريماً ومشجعاً، في كل مرة تحاول فيها أن تفهم لأنك تهتم بحق، يبدأ قلبي في أن تنمو له أجنحة. صغيرة جداً؛ وضعيفة جداً. ولكنها أجنحة. مع رقتك وتعاطفك، وقوة وفعالية تفهمك، يمكنني أن أنجح. ويمكنك أن تعيد إليّ الحياة. لن يكون ذلك سهلاً عليك. القناعة الطويلة بعدم الأهلية تبني جدراناً قوية. ولكن الحب أقوى من الجدران القوية، وفي هذا الحب يكمن أملي. أرجوك حاول أن تحطم تلك الجدران بأيد صارمة، ولكن بأيد رقيقة، لأن الطفل حساس للغاية. وأنا طفل.

قد تتساءل من أكون. إنني كل رجل، وكل امرأة، وكل طفل... وكل إنسان تلتقي به.

ثانياً، ضع نفسك في موضع الطرف الآخر. كي تصبح منصتاً صادقاً، يجب عليك أن تضع نفسك في موضع الطرف الآخر. يجب عليك أن تحاول رؤية العالم كما يراه هو وتحاول أن تشعر بمشاعره هو.

دعنا نتخيل للحظة بأن كل شخص في هذا العالم يرتدي نظارات ملونة وأنه ليست هناك نظارتان متماثلتان تماماً في درجة اللون. أنت وأنا نقف على حافة نهر، وأنا أرتدي عدسات خضراء، وأنت ترتدي عدسات حمراء. أقول لك، "يا للروعة، انظر كم هي المياه خضراء".

وترد أنت، "خضراء؟ هل أنت معتوه؟ الماء لونه أحمر".

"أهلاً، هل أنت مصاب بعمى ألوان؟ الماء لونه أخضر كما يجب أن يكون الخضار".

"إنه أحمر أيها الأحمق"

"أخضر"

"أحمر"!

العديد من الناس يرون المناقشات على أنها منافسة. وجهة نظري ضد وجهة نظرك؛ لا يمكن أن نكون على حق نحن الاثنين. في الواقع، ما دمنا نحن الاثنين نتبنى وجهتي نظر مختلفتين، يمكننا معاً أن نكون على حق. وأكثر من ذلك، من السخافة أن تحاول الفوز في المناقشات. عادة ما ينتهي ذلك إلى موقف فوز-خسارة، أو خسارة-خسارة، وهو بمثابة سحب من حساب بنك علاقاتك.

قصت إحدى صديقات أختي وتدعى توبي هذه القصة عليها ذات مرة. لاحظ الاختلاف الكبير الذي يمكن أن يصنعه وضع نفسك موضع شخص آخر:



كان أسوأ جزء بالنسبة لي في موضوع الذهاب إلى المدرسة هو اضطراري إلى ركوب أتوبيس المدرسة. أعني أن معظم صديقاتي كانت لهن سيارة تنقلهن إلى المدرسة (حتى ولو كانت سيارة خردة)، ولكننا لم نكن نستطع توفير سيارة خاصة لاستعمالي الشخصي، ولذا كان علي أن أستقل الأتوبيس أو أجد من يوصلني من صديقاتي. أحياناً كنت أتصل بأمي بعد المدرسة لتأتي

وتأخذني في سيارتها، ولكنها كانت تتأخر كثيراً جداً إلى حد يدفعني إلى الجنون. أذكر عدة مرات كنت أصرخ فيها في وجه أمي قائلة، "ما الذي يؤخرك كل هذا الوقت؟ ألا يعنيك على الإطلاق أنني منتظرة منذ ساعات؟!" لم ألحظ كيف كانت أمي تشعر، أو ما كانت تفعله. لقد كنت أفكر في نفسي فحسب.

وفي أحد الأيام سمعت بالمصادفة أمي تتحدث إلى أبي بشأن هذا الأمر. كانت تبكي وتقول كم أنها كانت تتمنى لو أمكنهم شراء سيارة من أجلي وكيف أنها كانت تعمل باجتهاد شديد لمحاولة كسب المزيد من المال لذلك .

فجأة تغيرت وجهة نظري للموضوع كلية. لقد رأيت أمي كشخص حقيقي له مشاعر، ومخاوف، وآمال، وشكوك، ومقدار هائل من الحب من أجلي. وتعهدت لنفسي ألا أعاملها بشكل سيئ مرة أخرى أبداً. بل لقد بدأت في التحدث معها أكثر من ذي قبل، واستطعنا معاً أن نصل إلى وسيلة يمكنني بها أن أحصل على عمل غير متفرغ لكسب مال من أجل سيارتي. ولقد تطوعت هي بأن توصلني إلى العمل وتأتي لتأخذني منه. ليتني كنت قد أنصت إليها مبكراً عن ذلك.

ثالثاً، مارس الانعكاس. فكر كالمرآة. ما الذي تفعله المرآة؟ إنها لا تصدر أحكاماً. إنها لا تعطي نصائح. إنها تعكس. والانعكاس ببساطة هو: كرر بكلماتك الخاصة ما يقوله الطرف الآخر ويشعر به. الانعكاس ليس هو التقليد. التقليد هو ترديد ما يقوله الطرف الآخر بالضبط، مثل الببغاء:

"إنني أمر بأسوأ أوقاتي في المدرسة الآن يا طارق"

"إنك تمر بأسوأ أوقاتك في المدرسة الآن"

"إنني أرسب فعلياً في جميع المواد التي أدرسها"

"إنك ترسب فعلياً في جميع المواد التي تدرسها"

"ماذا بك يا فتى؟ توقف عن ترديد كل شيء أقوله"

الانعكاس هو شيء مختلف عن التقليد فيما يلي:



التقليد هو:	الانعكاس هو:
ترديد الكلمات	ترديد المعنى
استخدام نفس الكلمات	استخدام كلماتك الخاصة
بارد وغير مكترث	دافئ ومهتم

دعنا نلقي نظرة على حوار يومي لنرى كيف تنجح عملية الانعكاس:

قد يقول لك والدك: "كلا! لا يمكنك أن تأخذ السيارة الليلة يا بني. وهذا قرار نهائي".

وقد تكون الإجابة النموذجية المتوقعة المندفعة هي: "إنك لم تسمح لي أبداً بأخذ السيارة. كان عليّ دائماً أن أبحث عن توصيلة، ولقد سئمت هذا".

وهذا النمط من الاستجابات عادة ما ينتهي إلى مباراة كبيرة في الصياح لا يشعر أي من الطرفين بالارتياح والرضا بعدها.

وبدلاً من ذلك، جرب أسلوب الانعكاس: *كرر بكلماتك الخاصة ما يقوله الطرف الآخر ويشعر به*. دعنا نحاول مرة أخرى.

"كلا لا يمكنك أن تأخذ السيارة الليلة يا بني. وهذا قرار نهائي"

"أرى أن هذا الأمر يزعجك ويضايقك يا أبي"

"أنت تعرف أنني أشعر بالضيق. إنك لا تستحق أخذ السيارة بسبب الانخفاض الحاد لدرجاتك في المدرسة مؤخراً"

"إنك تشعر بالقلق بشأن درجاتي في المدرسة"

"نعم، إنني كذلك. إنك تعرف شدة رغبتي في أن تلتحق بالجامعة"

"الالتحاق بالجامعة هو أمر في غاية الأهمية بالنسبة لك. أليس كذلك؟"

"لم تتح لي أبداً فرصة الالتحاق بالجامعة. وبسبب ذلك لم أستطع مطلقاً كسب الكثير من المال. إنني أعلم أن المال ليس هو كل شيء، ولكنه كان سيساعدنا الآن بالتأكيد. إنني أبغي لك حياة أفضل فحسب"

"فهمت"

"إنك قادر بشدة على ذلك حتى أنني أكاد أجن عندما لا تأخذ المدرسة مأخذ الجد.

أظن أنه يمكنك أخذ السيارة إذا وعدتني أنك سوف تنجز واجباتك المدرسية بعد أن تعود الليلة. هذا كل ما أطلبه. هل تعدني؟"

هل لاحظت ما حدث؟ استطاع الفتى عن طريق ممارسة مهارة الانعكاس أن يكتشف القضية الحقيقية. إن الأب لم يكن مهتماً إلى هذا الحد بشأن أن يأخذ الابن السيارة أم لا؛ لقد كان أكثر قلقاً بشأن مستقبله وعدم اكتراثه بالدرسة. وبمجرد أن شعر أن ابنه قد فهم مدى أهمية الدرجات والالتحاق بالجامعة بالنسبة له، تخلى عن تحفظاته.

مهارة الانعكاس
الموقف/ الرغبة

لا يمكنني ضمان أن يؤدي أسلوب الانعكاس دائماً إلى مثل هذه النتيجة المثالية الرائعة. إن الأمر عادة –ولكن ليس دائماً– ما يكون أكثر تعقيداً من ذلك. ربما كان الأب قد أجاب قائلاً: "إنني سعيد بأنك فهمت وجهة نظري يا بني. والآن اذهب لتنجز واجباتك المدرسية". ولكن يمكنني أن أضمن أن الانعكاس سوف يكون إيداعاً في حساب بنك علاقاتك مع شخص آخر، وأنك سوف تحقق أكثر مما كنت ستحققه باستخدام أسلوب "الشجار والعراك". إذا كنت لا تزال متشككاً، فإنني أتحداك بأن تجرب هذا الأسلوب. وأعتقد أنك سوف تجد مفاجأة سارة.

الإنكار. إذا كنت تمارس الانعكاس ولكنك لا ترغب بحق في فهم الآخرين، فإنهم سوف يدركون حقيقة أمرك، ويشعرون بالخداع والتلاعب. الانعكاس مهارة، وهو قمة الجبل الجليدي. إن موقفك أو رغبتك في فهم الطرف الآخر بحق هي الكتلة المختفية من الثلج تحت السطح. إذا كان موقفك سليماً ورغبتك صادقة، ولكن ليست لديك المهارة، فسوف تكون على ما يرام. ولكن الأمر لن يفلح بالطريقة العكسية. وإذا كان لديك كل من الموقف والرغبة والمهارة، فسوف تصبح متواصلاً فعالاً قوياً!

انصت وإلا سيجعلك لسانك أصم.
مثل هندي أمريكي

إليك بعض عبارات الانعكاس التي يمكنك استخدامها عندما تحاول ممارسة الإنصات الصادق. تذكر، إن هدفك هو أن *تكرر بكلماتك الخاصة ما يقوله شخص آخر أو يشعر به.*

عبارات انعكاس:

- "كما فهمت، فإنك شعرت بأن..."
- "إذا، فكما أرى ..."
- "أرى أنك تشعر بـ ..."
- "إنك تشعر بأن ...."
- "إذاً، فإن ما تقوله هو ..."

ملحوظة هامة: هناك زمان ومكان للإنصات الصادق. سوف يكون عليك أن تمارسه عندما تتحدث عن موضوع هام أو حساس، مثلاً إذا كان أحد أصدقائك بحاجة ماسة

للمساعدة أو إذا كنت تواجه مشكلة تواصل مع أحد والديك. تلك الحوارات تستغرق وقتاً ولا يمكنك أن تتعجلها. ومع ذلك، لا يجب عليك أن تمارسه أثناء الحوارات العابرة أو الأحاديث اليومية الصغيرة المعتادة:

"أين أقرب دورة مياه يا رجل؟ يجب أن أصل إليها بأسرع وقت".

"إذاً فإن ما تقوله هو أنك قلق بشأن عدم العثور على دورة مياه في الوقت المناسب".

الإنصات الصادق في الحياة الواقعية

دعنا نلقي نظرة أخرى على الأخت التي تحتاج إلى أذن صاغية من أخيها الأكبر لنوضح مدى اختلاف الإنصات الصادق.

تقول الأخت: "إنني لا أحب مدرستي الجديدة على الإطلاق. منذ أن انتقلنا إلى هذه المدينة وأنا أشعر بأنني منبوذة، ليتني أستطيع العثور على بعض الصديقات الجديدات"

يمكن للأخ أن يستخدم أياً من الإجابات التالية:

"أعطني البطاطس" (التحليق بعيداً)

"هذا يبدو رائعاً" (التظاهر بالإنصات)

"على ذكر الأصدقاء، صديقي تامر..." (الإنصات الانتقائي)

"إنك بحاجة إلى الالتقاء بأناس جدد" (تقديم النصائح)

"إنك لا تحاولين التأقلم كما يجب" (إصدار الأحكام)

"هل تواجهين مشكلة في الدرجات؟" (الاستجواب)

ولكن إذا كان الأخ الأكبر ذكياً، فسوف يجرب أسلوب الانعكاس:

"إنك تشعرين بأن المدرسة أصبحت عبئاً من نوع ما في الوقت الحالي" (الانعكاس)

"إنها أسوأ الأعباء على الإطلاق. أعني أنه ليس لدي أية صديقات. وتلك المدعوة سميرة محمود كانت في غاية الوقاحة معي. إنني لا أعرف بحق ماذا أفعل".

"إنك تشعرين بالارتباك". (الانعكاس)

"بالتأكيد. لقد كنت دائماً مشهورة ثم فجأة لم يعد أحد يعرف حتى اسمي. لقد كنت أحاول التعرف على فتيات أخريات، ولكن هذا لا يحقق أي نجاح".

"أرى أنك محبطة". (الانعكاس)

"نعم. إنني أبدو حمقاء أو معتوهة أو ما شابه على الأرجح .على أية حال، أشكرك على الإنصات".

"ليست هناك مشكلة".

"ماذا تعتقد أنه يجب عليّ عمله؟"

عن طريق الإنصات، وضع الأخ الأكبر إيداعاً ضخماً في حساب بنك علاقته مع أخته. وبالإضافة إلى ذلك، أصبحت الأخت الصغيرة مستعدة لتلقي نصائحه. والوقت الآن هو الوقت المناسب ليسعى إلى أن يكون مفهوماً، وليطرح وجهة نظره.

يروي المراهق أندي هذه القصة:

كنت أواجه بعض مشكلات التواصل مع احد أفضل أصدقائي الذين كنت أهتم بهم كثيراً. لقد كنا أصدقاء منذ ما يزيد عن العام، وبدأنا في الشجار والعراك كثيراً، وكنت أخشى بحق أنه يمكنني أن أفقد صداقته. وعندما عرفت بشأن السعي أولاً نحو الفهم وبعد ذلك إلى أن أكون مفهوماً، وكيفية توظيف حساب بنك العلاقات في بناء العلاقات، أخذت الأمر بصورة شخصية للغاية. لقد أدركت أنني كنت أحاول دائماً تفسير ما كان يقوله، ولكنني لم أكن أنصت بحق أبداً بعقل متفتح. لقد أنقذ ذلك علاقة صداقتنا ومازلنا معاً حتى الآن بعد سنتين من هذا الوقت. وعلاقتنا الآن أكثر نضجاً بكثير من معظم علاقات الصداقة الأخرى لأننا نؤمن معاً بالعادة ٥. إننا نستخدم هذه العادة في اتخاذ القرارات الأساسية وكذلك في القرارات الصغيرة مثل اختيار مكان العشاء. وفي كل مرة أكون مع هذا الصديق، أداوم بصدق على أن أقول لنفسي، "اصمت الآن وحاول أن تفهم ما يقول"

• التواصل مع الوالدين

التواصل في حد ذاته هو أمر صعب، ولكنه يصبح أكثر صعوبة مع الوالدين، ومع ذلك فإن التواصل معهما بنجاح هو إنجاز رائع. لقد كنت أتواصل مع والديّ على أفضل ما يكون عندما كنت مراهقاً، ولكن كانت هناك فترات كنت مقتنعاً فيها بأن هناك مخلوقات غريبة تعيش بداخل أجسادهما. كنت أشعر أحياناً بأنهما لا يفهمانني أو يحترمانني كشخص متفرد، وإنما يعتبرانني مجرد فتى مثل باقي الفتية فحسب. ولكن بغض النظر عن مدى ما قد يبدو عليه والديك من غرابة في بعض الأوقات، فإن الحياة سوف تسير بشكل أفضل بكثير إذا استطعت التواصل معهما.

إذا كنت ترغب في تحسين علاقاتك مع أمك وأبيك (وتتعرف على ما بداخل نفسيهما خلال هذه العملية)، فجرب الإنصات إليهما، تماماً كما كنت ستفعل مع صديق. الآن، قد يبدو من الغرابة أن تعامل والديك كما لو كانوا أناساً طبيعيين فحسب، ولكن الأمر يستحق التجربة. إننا دائماً ما نقول لوالدينا، "إنك لا تفهمني. لا أحد يفهمني". ولكن هل توقفت من قبل لتفكر أنه ربما أنك أنت من لا يفهمهما؟

ألا فلتعلم أن لديهما ضغوطاً أيضاً. وبينما تشعر أنت بالقلق بشأن أصدقائك وبشأن امتحان مادة التاريخ التالي، فإنهما أيضاً يشعران بالقلق بشأن رئيسيهما في العمل وكيف سيدفعان لك مصروفاتك. إنهما –مثلك– لديهما أيام يتم فيها إهانتهما في العمل ويذهبان إلى غرفة الراحة للبكاء. لديهما أيام لا يعلمان فيها كيف سيدفعان الفواتير. إن أمك نادراً ما تحصل على فرصة للهدوء والاسترخاء والاستمتاع. وقد يسخر الجيران من أبيك ويضحكون عليه بسبب تلك السيارة العتيقة التي يقودها. قد تكون لديهما أحلام لم يحققاها وكان عليهما التضحية بها بحيث يمكنك أنت تحقيق أحلامك. نعم، إن والديك أيضاً بشر. إنهما يضحكان ويبكيان وتجرح مشاعرهما، ولا يسيطران دائماً على انفعالاتهما، تماماً مثلي ومثلك.

إذا حاولت أن تفهم وتنصت لوالديك، فسوف يحدث شيئان رائعان. أولاً، سوف تكتسب احتراماً أكبر لهما. عندما وصلت إلى سن التاسعة عشر، أذكر أنني قرأت أحد كتب أبي لأول مرة على الإطلاق. لقد كان أبي كاتباً ناجحاً وكان الجميع دائماً ما يخبرونني عن مدى جودة كتبه، ولكنني لم أحاول أبداً حتى أن ألقي نظرة على أحد الكتب حتى هذه السن. وبعد أن انتهيت من قراءة هذا الكتاب الأول، فكرت: "عجباً، إن أبي رجل ذكي". وكنت مقتنعاً طوال تلك السنوات السابقة أنني أذكى منه.

ثانياً، إذا حاولت أن تفهم وتنصت لوالديك، فإنك سوف تحقق ما تريد أكثر كثيراً. ليست تلك حيلة خادعة، إنها مبدأ. إنهما إذا شعرا أنك تفهمهما، فإنهما سيكونان أكثر استعداداً بكثير للإنصات إليك، سوف يكونان أكثر مرونة، وسوف تزداد ثقتهما بك. قالت لي إحدى الأمهات ذات مرة، "إذا حاولت بناتي المراهقات ببساطة أن تفهمن آلام السل الرئوي التي أعانيها وقمن بفعل بعض الأعمال الصغيرة في المنزل لمساعدتي، فسوف أمنحهن العديد من المزايا التي لن يعرفن ماذا يفعلن بها".

إذاً كيف يمكنك أن تحسن فهمك لوالديك؟ أبدأ بتوجيه بعض الأسئلة إليهما. متى كانت آخر مرة سألت فيها أمك أو أبيك، "كيف كان يومك في العمل اليوم؟" أو "أخبرني بما تحبه وما لا تحبه في عملك". أو "هل هناك أي شيء يمكنني عمله للمساعدة في المنزل؟".

يمكنك أيضاً أن تبدأ في وضع إيداعات صغيرة في حساب بنك علاقاتك معهما. ولتفعل ذلك، اسأل نفسك، "ما الذي يعتبره والداي إيداعاً؟". ضع نفسك في موضعهما وفكر في إجابة السؤال من وجهة نظرهما، وليس من وجهة نظرك. قد يكون الإيداع بالنسبة لهما يعني غسيل الأطباق أو التخلص من القمامة دون أن يطلبا منك ذلك، أو الالتزام بوعدك والعودة إلى المنزل في الوقت الذي حددته، أو -إذا كنت تعيش بعيداً عن المنزل- الاتصال بهما في كل عطلة نهاية الأسبوع.

ثم اسع إلى أن تكون مفهوماً

رأيت نتائج استطلاع للرأي سئل فيه الناس عن ماهية أعظم مخاوفهم. اتضح أن "الموت" يأتي في المركز الثاني. لن تستطيع أبداً أن تخمن ما هو الخوف الذي جاء في المركز الأول. كان ذلك هو "التحدث أمام الجمهور علانية". إن الناس يفضلون الموت على التحدث علانية. أليس هذا مثيراً؟

التحدث علانية أمام جمهور يتطلب شجاعة، هذا لا شك فيه. ولكن التحدث على وجه العموم يتطلب أيضاً شجاعة. النصف الثاني من العادة ٥، ثم اسع إلى أن تكون مفهوماً، هو في نفس أهمية النصف الأول، ولكنه يتطلب منا شيء مختلف. السعي وراء الفهم أولاً يتطلب تفكيراً وتمعناً، ولكن السعي وراء أن تكون مفهوماً يتطلب شجاعة.

ممارسة النصف الأول فحسب من العادة ٥ -اسع أولاً إلى أن تفهم- هو ضعف. إنه أسلوب خسارة-فوز. إنه عرض ممسحة الأرجل. ومع ذلك فإنه مصيدة يسهل الوقوع فيها، خاصة مع الوالدين. "لن أخبر أمي بما أشعر به. إنها لن تنصت، ولن يمكنها أبداً أن تفهم". لذا فإننا نخفي هذه المشاعر في أعماقنا، بينما يواصل الآباء دون أن يعرفوا أبداً حقيقة مشاعرنا. ولكن هذا ليس صحياً. تذكر أن المشاعر التي لا يتم التعبير عنها لا تموت أبداً. إنها تدفن حية ثم تطفو فيما بعد بطرق أكثر قبحاً. عليك أن تعبر عن مشاعرك وإلا فإن تلك المشاعر سوف تأكل قلبك.

وبالإضافة إلى ذلك، إذا بذلت بعض الوقت في الإنصات، فإن احتمالات الإنصات إليك بالمقابل سوف تزداد بشدة. في القصة التالية، لاحظ كيف استخدم المراهق كيلي كلا النصفين من العادة ٥:

كنت مريضاً وفقدت يوماً من أيام المدرسة. كان والداي قلقين بشأن عدم حصولي على مقادير كافية من النوم، وبشأن سهري إلى وقت متأخر خارج المنزل. وبدلاً من أن أسوق لهما مجموعة من الأعذار، حاولت أن أفهم منطقهما. واتفقت معهما. ولكنني في الوقت نفسه أوضحت أنني أحاول أن أستمتع وأمرح بالسنة النهائية لي في المدرسة، وهذا يشمل قضاء وقت مع أصدقائي. كان والداي مستعدين للنظر إلى الموقف من وجهة نظري، وتوصلنا إلى حل وسط. كان علي أن أمتنع عن الخروج في عطلة نهاية ذلك الأسبوع للراحة. لا أعتقد أن والديّ كانا سيبديان هذا الرفق واللين ما لم أحاول أولاً أن أفهمهما.

منح الرد والتقييم هو جزء مهم من السعي وراء أن تكون مفهوماً. وإذا حدث ذلك بطريقة صحيحة، فإنه يمكن أن يكون إيداعاً في حساب بنك العلاقات. إذا كان أحدهم بحاجة إلى رأي -على سبيل المثال- فأعطه تقييماً. سوف يكون في غاية الامتنان لك، صدقني. إذا كان لديك صديق مقرب له رائحة فم كريهة (إلى الحد الذي جعله يشتهر بذلك)، ألا تعتقد أنه سوف يقدر لك تقييماً أميناً لذلك، تمنحه له برفق؟ هل عدت ذات مرة إلى منزلك بعد سهرة لطيفة مع جماعة من أصدقائك ثم اكتشفت أن هناك قطعة لحم كبيرة عالقة بين أسنانك طوال الليل؟ وتذكرت على الفور وبفزع كل ابتسامة ابتسمتها تلك الليلة. ألم تتمنَ لو أن أحد أصدقائك قد أخبرك؟

إذا كان حساب بنك علاقتك مرتفعاً مع شخص ما، يمكنك أن تمنحه التقييم بصراحة ووضوح دون تردد. أخي الأصغر جوشوا -طالب بالسنة النهائية في المدرسة العليا- يقول هذا:

أحد الأشياء اللطيفة في أن يكون لديك إخوة أو أخوات أكبر سناً هو التقييم الذي يمنحونك إياه.

عندما أعود إلى المنزل بعد مباراة في كرة السلة أو كرة القدم في المدرسة العليا، تقوم أمي وأبي باستقبالي على باب المنزل ويتحدثان عن كل اللعبات الماهرة التي لعبتها في المباراة. أمي تطري وتثني على الموهبة التي أمتلكها، ويقول أبي إن مهاراتي القيادية هي التي وجهت الفريق نحو النصر.

وعندما تأتي أختي جيني إلى المطبخ لتنضم إلينا، وأسألها عن أدائي، تقول لي كيف أن أدائي كان معتاداً، وأنه من الأفضل أن أبذل أقصى جهدي إذا أردت أن أحتفظ بموقعي في الفريق الأساسي، وتتمنى لي أن ألعب بشكل أفضل في المباراة التالية كي لا أحرجها وأخذلها أمام صديقاتها .

ولأن جيني وجوشوا مقربان من أحدهما الآخر، يمكنهما منح التقييم بصراحة. تذكر هاتين النقطتين بينما تمنح التقييم. أولاً اسأل نفسك هذا السؤال، "هل هذا التقييم سيساعد هذا الشخص بحق أم أنني أمنح هذا التقييم فقط من أجل أهوائي ورغبتي؟" إذا كان

دافعك لمنح التقييم ليس من أجل مصلحة الشخص الآخر بحق وصدق، فليس هذا على الأرجح إذاً هو الوقت أو المكان المناسب لمنح التقييم.

ثانياً، ابعث برسائل "أنا" بدلاً من رسائل "أنت". بعبارة أخرى، امنح تقييماً من وجهة نظرك وليس حكماً مطلقاً. قل: "إنني قلق بشأن مشكلة مزاجك الحاد"، أو "إنني أشعر أنك كنت تتصرف بأنانية مؤخراً". رسالات "أنت" أكثر تهديداً لأنها تجعلك تبدو وكأنك تطلق لقباً سلبياً. "إنك مهتم بنفسك بشدة". "إن مزاجك فظيع".

حسناً، لابد وأن ذلك يختم الموضوع تماماً. ليس لدي الكثير من المزيد لأقوله عن هذه العادة، باستثناء أن أختم بالفكرة التي بدأنا بها: لديك أذنان وفم واحد؛ استخدمها وفقاً لهذه النسبة.

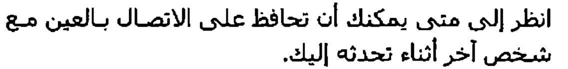
عناصر جذب تالية

في الفصل التالي ستعرف كيف أن ١+١ يمكن أحياناً أن تساوي ٣.

إنني بانتظارك هناك!

خطوات الطفل

 ١ انظر إلى متى يمكنك أن تحافظ على الاتصال بالعين مع شخص آخر أثناء تحدثه إليك.



 ٢ اذهب إلى مركز تجاري، وابحث عن مقعد واجلس عليه، وراقب تواصل الناس مع بعضهم البعض. لاحظ ما تقوله إشاراتهم ولغتهم الجسدية.

 ٣ في تعاملاتك وحواراتك اليوم، جرب أسلوب الانعكاس مع شخص ما، وأسلوب التقليد مع آخر، لمجرد المرح. قارن بين نتائج كل من الأسلوبين.

 ٤ اسأل نفسك، "أي من أساليب الإنصات الخمسة الرديئة أواجه معه أكبر المشكلات، التحليق بعيداً، أم التظاهر بالإنصات، أم الإنصات الانتقائي، أم الإنصات للكلمات، أم الإنصات المرتكز على الذات (إصدار الأحكام، أو تقديم النصائح، أو الاستجواب)؟ والآن حاول أن تعيش يوماً واحداً دون ممارسة هذا الأسلوب.

أسلوب الإنصات الرديء الذي أصارع معه كثيراً: ....

....

٥ في وقت ما من هذا الأسبوع، اسأل أمك أو أبيك، "كيف تسير الأمور؟". افتح قلبك ومارس الإنصات الصادق. سوف تندهش مما ستعرفه عنهما.

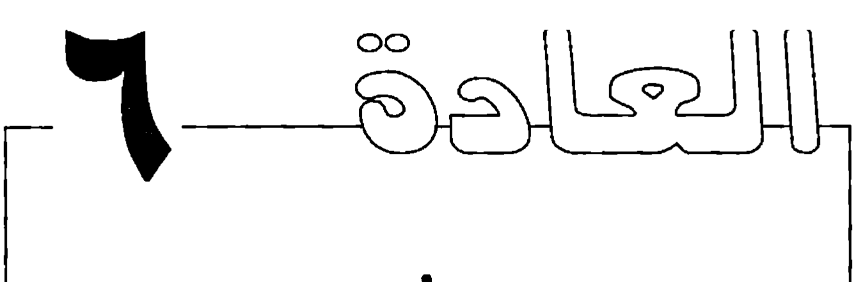
٦ إذا كنت من النمط المتحدث، فخذ استراحة، واقض يومك في الإنصات. تحدث فقط عندما تضطر إلى ذلك.

٧ في المرة التالية التي تجد فيها نفسك ترغب في دفن مشاعرك في أعماق نفسك، لا تفعلها. وبدلاً من ذلك، عبر عنها بطريقة مسئولة.

 ٨ فكر في موقف يمكن لتقييمك البناء فيه أن يساعد بحق شخص آخر. امنح هذا الشخص تقييمك عندما يكون الوقت مناسباً لذلك.

الشخص الذي يمكن أن يستفيد من تقييمي: ....

....



تعاون

الطريق "المشترك"

وحدنا يمكننا إنجاز أقل القليل، معاً يمكننا إنجاز الكثير جداً.

هيلين كيلر

هل سبق لك أن رأيت سرباً من الإوز متوجهاً نحو الجنوب من أجل قضاء فصل الشتاء ويطير في تشكيل يشبه العدد ٧؟ لقد اكتشف العلماء بعض الحقائق المذهلة حول الأسباب التي من أجلها يطير السرب بهذا الشكل:

- يمكن لسرب الإوز بأكمله عن طريق الطيران في تشكيل أن يطير لمسافة أبعد بنسبة ٧١٪ أكثر من أن يطير كل طائر وحده. عندما تخفق إوزة بجناحيها، فإنها تصنع تياراً هوائياً صاعداً يساعد الإوزة التي تليها، وهكذا.
- وعندما يصيب الإرهاق الإوزة التي في المقدمة، فإنها تعود إلى مؤخرة التشكيل ٧ وتمنح إوزة أخرى موقع الصدارة.
- تصيح الإوزات في مؤخرة التشكيل صيحات لتشجيع زميلاتها اللاتي في المقدمة.
- عندما تبتعد أية إوزة عن التشكيل، تشعر على الفور بمقاومة وصعوبة محاولة الطيران وحدها، وتعود بسرعة إلى داخل التشكيل.
- أخيراً، عندما تمرض إحدى الإوزات أو تصاب بجرح يسقطها خارج التشكيل، فإن إوزتين تتبعانها إلى أسفل لمساعدتها وحمايتها. إنهما تبقيان مع الإوزة المصابة حتى تتحسن وتتعافى أو تموت ثم تنضمان أو تنضم -الإوزات الثلاثة- إلى تشكيل جديد أو تكون تشكيلاً خاصاً لها.

طيور ذكية تلك الإوزات! إنها تنجز الكثير جداً بالاشتراك معاً في التيار الهوائي الذي تصنعه كل واحدة، وتبادل موقع القيادة، والصياح لتشجيع بعضهن البعض، والبقاء في التشكيل، ورعاية الجرحى بأكثر بكثير جداً مما إذا طارت كل إوزة منفردة. إن ذلك يجعلني أتساءل ما إذا كانت تلك الطيور قد حصلت على دروس في العادة ٦ (تعاون).

ما الذي تعنيه كلمة "تعاون"؟ باختصار شديد، يتحقق التعاون عندما يعمل اثنان أو أكثر من الناس معاً للوصول إلى حل أفضل من الذي يمكن لأي منهم أن يصل إليه وحده.

إنها ليست طريقتك، ولا طريقتي. ولكنها طريقة أفضل، وطريق مشترك. التعاون هو المكافأة، والثمرة اللذيذة التي سوف تتذوقها بينما تتحسن في ممارسة العادات الأخرى، وخاصة عادة التفكير بأسلوب فوز-فوز، وعادة السعي أولاً وراء الفهم. تعلم التعاون يشبه تعلم تكوين تشكيلات العدد ٧ مع آخرين بدلاً من أن تحاول الطيران وحدك عبر الحياة. سوف تندهش من مدى السرعة الأكبر والمسافة الأطول التي سوف تقطعها! ولكي نفهم بشكل أفضل ما هو التعاون، دعنا نرى ما هو عدم التعاون:

التعاون هو:	التعاون ليس هو:
احترام الاختلافات	احتمال الاختلافات
العمل الجماعي	العمل المستقل
تفتح العقل	التفكير أنك دائماً على حق
البحث عن طرق جديدة أفضل	الحلول الوسط

- **التعاون في كل مكان**

التعاون في كل مكان في الطبيعة. إن أشجار الصنوبر الضخمة (التي تنمو بعض فصائلها إلى ارتفاعات تصل إلى ٣٠٠ قدم أو أكثر) تنمو في تكتلات وتشترك في عدد كبير من الجذور المتشابكة. وبدون إحداها الأخرى، فإنها جميعاً سوف تسقط مع أية عاصفة.

العديد من النباتات والحيوانات تحيا معاً في علاقات تكافلية. إذا سبق لك أن رأيت صورة لطائرة صغير يلتقط طعامه من فوق ظهر حيوان وحيد القرن، فإنك قد رأيت التعاون. كلاهما يستفيد: يحصل الطائر على طعامه ويحصل وحيد القرن على نظافة جسده. التعاون ليس بالشيء الجديد. إذا كنت قد لعبت من قبل لأي فريق من أي نوع، فقد شعرت به. إذا كنت قد عملت من قبل في مشروع جماعة تعاونوا معاً بحق أو كنت مع مجموعة كبيرة من الأصدقاء، فقد شعرت به. وتعد الفرق الموسيقية الجيدة مثالاً رائعاً على التعاون. فالفرقة ليست عازف الدرمز، أو عازف الجيتار أو عازف الساكس أو المغني فقط، وإنما يشترك

كل هؤلاء معاً ليكونوا "الصوت" الذي نسمعه. فكل عضو من أعضاء الفرقة يقدم نقاط قوته للآخرين من أجل إيجاد شيء أفضل كثيراً مما يستطيع كل واحد منهم على حدة أن يقدمه.

- **احترام الاختلافات**

التعاون لا يحدث هكذا بكل سهولة، إنه عملية، وعليك أن تمارسها. والأساس وراء ممارستها هو: تعلم احترام الاختلافات.

لن أنسى أبداً مقابلتي في المدرسة العليا لعملاق يدعى فيني يونجا. في البداية، كنت أخشاه بشدة. أعني أن الفتى كانت له بنية دبابة، وكان يبدو وضيعاً، وكان معروفاً على أنه مقاتل شوارع. كنا نبدو، ونلبس، ونتحدث، ونفكر، ونأكل بطريقتين مختلفتين تماماً (وليتك قد رأيت هذا الفتى وهو يأكل). كان الشيء الوحيد الذي نشترك فيه معاً هو لعب كرة القدم. إذاً كيف بحق السماء أصبحنا صديقين حميمين؟ ربما كان ذلك لأننا كنا في غاية الاختلاف. إنني لم أكن أعرف أبداً ما كان فيني يفكر فيه، أو ما سيفعله فيما بعد، وكان ذلك منعشاً بدرجة هائلة. لقد كنت أستمتع بصفة خاصة بكوني صديقه عندما كانت تنشب معركة. كان يمتلك قوى لم أكن أمتلكها، وكنت أمتلك قوى لم يكن هو يمتلكها، لذا فقد كنا نشكل معاً فريقاً رائعاً.

إنني سعيد بحق لأن العالم ليس ممتلئاً بحفنة من المستنسخين الذين يفكرون ويتصرفون مثلما أفعل أنا تماماً. أشكر الله على التنوع والاختلاف.

وعندما نسمع كلمة تنوع، فإننا عادة ما نفكر في الاختلافات العنصرية والجنسية (ذكر وأنثى). ولكن التنوع يعني ما هو أكثر من ذلك بكثير، بما في ذلك الاختلافات في السمات الجسدية والملبس واللغة والثراء والأسرة والمعتقدات الدينية وأسلوب الحياة والتعليم والثقافة والاهتمامات والهوايات والمهارات والسن، وغير ذلك كثير. وكما يقول الدكتور سيوز في قصيدته One Fish, Two Fish, Red Fish, Blue Fish:

إننا نراهم قادمين،
إننا نراهم ذاهبين،
بعضهم سريع،
وبعضهم بطئ،
بعضهم طويل،
وبعضهم قصير،

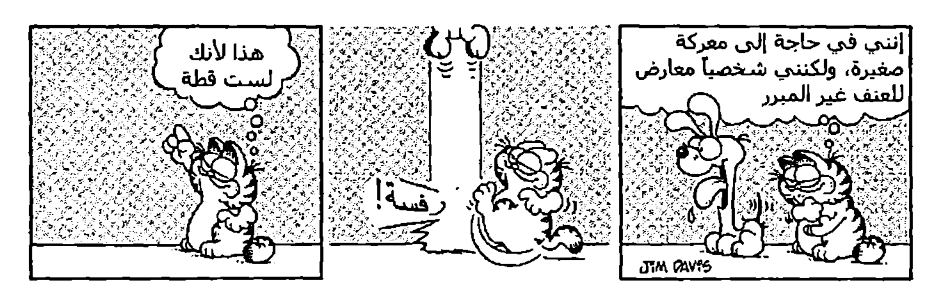
ولا أحد منهم
يشبه الآخر.
لا تسألنا لماذا،
اذهب واسأل أمك عن هذا.

إن العالم يتحول بسرعة نحو بوتقة كبيرة مختلطة من الثقافات، والأجناس، والسلالات، والأفكار. وحيث إن هذا التنوع من حولك أخذ في التزايد المستمر، فإن لديك قراراً هاماً يجب أن تتخذه بخصوص كيفية تعاملك مع هذا التنوع. وهناك ثلاث طرق مختلفة يمكنك أن تسلكها:

المستوى ١: تجنب التنوع
المستوى ٢: احتمال التنوع
المستوى ٣: احترام التنوع

لمحة عن المتجنب

المتجنبون يخشون (بل وأحياناً يرهبون ويفزعون) من الاختلافات. يضايقهم أن يكون لدى شخص آخر لون بشرة مختلف، أو يرتدي نوع آخر من الملابس بخلاف ما يرتدونه، لأنهم مقتنعون بأن طريقتهم في الحياة هي "الأفضل" أو "الأصوب" أو "الأوحد". إنهم يستمتعون بالسخرية من هؤلاء الذين يختلفون عنهم معتقدين أنهم ينقذون العالم من وباء مهلك رهيب. إنهم لا يترددون في استخدام القوة الجسدية في ذلك إذا اضطروا لذلك، وكثيراً ما ينضمون إلى العصابات، أو العصابات المضادة لأن هناك قوة في الكثرة.



لمحة عن المحتمل

المحتملون يعتقدون أن لكل شخص الحق في الاختلاف. إنهم لا يتجنبون التنوع ولكنهم لا يعتنقونه أيضاً. إن شعارهم هو: "ابق كما أنت، وأنا سأبقي كما أنا. افعل ما يحلو لك ودعني أفعل ما يحلو لي. لا تزعجني، ولن أزعجك".

وبرغم أنهم يتعاملون مع الآخرين، إلا أنهم لا يتعاونون معهم أبداً لأنهم يرون الاختلافات على أنها عقبات، وليس على أنها نقاط قوة محتملة يجب البناء عليها. إنهم لا يعرفون ما الذي يخسرونه بذلك.

لمحة عن المحترم

المحترمون يقدرون قيمة الاختلافات. إنهم يرونها كميزة، وليس كنقطة ضعف. لقد عرفوا أن شخصين يفكران بطريقتين مختلفتين يحققان أكثر من شخصين يفكران بطريقة واحدة. إنهم يدركون أن احترام الاختلافات لا يعني أنه يجب عليك بالضرورة أن تتفق مع تلك الاختلافات، ولكن أن تقدرها فحسب. التنوع في أعينهم يساوي ومضات إبداع، وتلك تساوي فرصة معرفة ونمو.

إذاً أين موقعك في الصورة؟ انظر نظرة متمعنة. إذا كانت ملابس شخص ما لا تشبه ملابسك أنت، فهل تقدر أسلوب ملبسه المتفرد، أم هل تفكر أنه "بعيد عن التطور"؟

إذا كان أحدهم يعيش في جانب مختلف من المدينة بعيداً عن الجانب الذي تعيش فيه أنت، فهل تشعر بأنه يمكن أن يعلمك شيئاً أو شيئيين أم أنك تحتقره بسبب المكان الذي يعيش فيه؟

الحقيقة أن احترام الاختلاف هو صراع بالنسبة للكثير منا، وذلك يتوقف على الموضوع. على سبيل المثال، إنك قد تقدر الاختلاف الثقافي وفي نفس الوقت تزدري شخصاً بسبب الملابس التي يرتديها.

- **نحن جميعاً قاصرون**

من الأسهل كثيراً أن نحترم ونقدر الاختلافات عندما ندرك أننا جميعاً -بطريقة أو بأخرى- قاصرون. ويجب علينا أن نتذكر أن الاختلاف ليس مجرد شيء خارجي فحسب، بل إنه داخلي أيضاً. في كتابه All I Really Need To Know I Learned in Kinder Garter، يقول روبرت فولغوم Robert Fulghum، "إننا نختلف عن أحدنا الآخر في داخل عقولنا تماماً كما نبدو مختلفين عن أحدنا الآخر خارج عقولنا". كيف نختلف من الداخل؟ حسناً...

__إننا نتعلم بطرق مختلفة__. كما أنك -على الأرجح- قد لاحظت، فإن عقل صديقك أو عقل أخيك لا يعمل بنفس الطريقة التي يعمل بها عقلك أنت. حدد الدكتور توماس

أرمسترونج سبعة أنماط من أنماط الذكاء وهو يقول إن الأطفال يمكن أن يتعلموا بأفضل وسيلة من خلال نمط الذكاء الأكثر غلبة في عقولهم:

- **الذكاء اللغوي:** يتعلم من خلال القراءة، والكتابة، ورواية القصص.
- **الذكاء المنطقي-الرياضي:** يتعلم من خلال المنطق، والنماذج، والفئات، والعلاقات.
- **الذكاء الجسدي-الحركي:** يتعلم من خلال اللمس، والأحاسيس الجسدية.
- **الذكاء المكاني:** يتعلم من خلال الصور والرسوم.
- **الذكاء الصوتي:** يتعلم من خلال الصوت والإيقاع.
- **الذكاء العلاقاتي:** يتعلم من خلال التعامل والتواصل مع الآخرين.
- **الذكاء الشخصي:** يتعلم من خلال مشاعره الشخصية.

ليس هناك نمط أفضل من آخر، إنها أنماط مختلفة فحسب. قد يكون نمط الذكاء الغالب لديك هو الذكاء المنطقي-الرياضي، بينما يكون نمط الذكاء الغالب لدى أخيك هو نمط الذكاء العلاقاتي. وبناءً على نظرتك إلى التنوع، فإنك ربما تقول إن أخيك شخص غريب لأنه متحدث للغاية، أو ربما يمكنك أن تستفيد من هذا الاختلاف وتجعله يساعدك على النجاح في مادة الخطابة.

إننا نرى بطرق مختلفة. كل منا يرى العالم بشكل مختلف، وكل منا لديه نموذج مختلف عن نفسه، وعن الآخرين، وعن الحياة عموماً. ولكي تفهم ما أعنيه، دعنا نجرب هذه التجربة. انظر إلى الصورة الموجودة في يسار هذه الفقرة لثوان قليلة. والآن انظر إلى الصورة الموجودة في الصفحة ٢٢٤ وصِف ما تراه. قد تقول أن الصورة في الصفحة ٢٢٤ هي صورة مرسومة على عجل لفأر صغير بذيل طويل.

ولكن ماذا لو أنني قلت لك إنك مخطئ، ماذا لو قلت لك إنني لا أرى فأراً على الإطلاق، وأن ما أراه هو رسم متعجل لرجل يرتدي نظارة؟ هل ستحترم رأيي وتقدره، أم أنك سوف تعتقد أ نني أعمى لأنني لا أرى نفس ما تراه أنت؟

ولكي تفهم وجهة نظري، اذهب إلى الصفحة رقم ٢٣٢، وانظر إلى الصورة في هذه الصفحة للحظة، ثم عد إلى الصفحة ٢٢٤ مرة أخرى. الآن هل يمكنك أن ترى ما أراه؟

هذه التجربة توضح أن جميع أحداث ماضيك قد كونت عدسة أو نموذجاً ترى العالم من خلاله. وحيث إن ماضي أي شخص لا يشبه بالضبط ماضي أي شخص آخر، فليس هناك شخصان يريان الأمور بالمثل تماماً. البعض يرون فئراناً والبعض يرون رجالاً، وكلاهما على حق.

بمجرد أن تدرك أن كل شخص يرى العالم بشكل مختلف، وأن الجميع يمكن أن يكونوا على حق، فإن ذلك سوف يزيد من فهمك واحترامك لوجهات النظر المختلفة. (قد ترغب في أن تجرب نفس هذه التجربة مع أحد أصدقائك).

لدينا أساليب، وسمات، وصفات، ومميزات مختلفة. ليس الغرض من التمرين التالي أن يكون تشخيصاً متعمقاً، وإنما نظرة مرحة على بعض من صفاتك العامة وسمات شخصيتك. هذا التمرين تم وضعه بواسطة مدرسة التشريع Legislator's School بولاية كارولينا الشمالية بالولايات المتحدة الأمريكية، وهو مأخوذ من بحث كاتلين بوتلر Kathlin Butler بعنوان It's All In Your Mind، أو كل شيء بداخل عقلك:

اقرأ كل صف من صفوف التمرين وضع الرقم ٤ في الفراغ الذي يعبر عنك بأفضل صورة. وبعد ذلك ضع الرقم ٣ في الفراغ الخاص بالكلمة الثانية في الترتيب في التعبير عنك. افعل نفس الشيء مع الكلمتين الأخيرتين مستخدماً الرقمين ٢، و١ واحسب ترتيب أفضلية التعبير عن شخصيتك. افعل هذا مع كل صف.

مثال:

خيالي	٢	استقصائي	٤	واقعي	١	تحليلي	٣

العمود ١		العمود ٢		العمود ٣		العمود ٤	
خيالي		استقصائي		واقعي		تحليلي	
قابل للتكيف		فضولي		منظم		نزاع إلى النقد	
مقيم للعلاقات		مبدع		شارح		مجادل	
شخصي		مغامر		عملي		أكاديمي	
مرن		مبتكر		دقيق		مصنف	
مشارك		مستقل		منهجي		مدرك	
متعاون		متنافس		يسعى للكمال		منطقي	
حساس		محب للمخاطر		جاد في عمله		عقلاني	
محبوب		حلال للمشاكل		مخطط		قارئ	

يحسن العشرة		بادئ		مستظهر		استدلالي	
تلقائي		مغير		يريد توجيهاً		يصدر الأحكام	
متواصل		مستكشف		حذر		يحب الاستنتاج	
مهتم		متحد		ممارس		مختبر	
شعوري		تجريبي		منجز		مفكر	

الآن، اجمع درجاتك (ولا تضم المثال إليها بالطبع) لكل عمود وضع الإجمالي في المربعات التالية.

العمود ١ العنب	العمود ٢ البرتقال	العمود ٣ الموز	العمود ٤ البطيخ

إذا كانت أعلى درجاتك في العمود ١، فاعتبر نفسك عنبة.

إذا كانت أعلى درجاتك في العمود ٢، فاعتبر نفسك برتقالة.

إذا كانت أعلى درجاتك في العمود ٣، فاعتبر نفسك.موزة.

إذا كانت أعلى درجاتك في العمود ٤، فاعتبر نفسك بطيخة.

الآن تعرف على فاكهتك فيما يلي، وانظر ما الذي يمكن أن يعنيه ذلك بالنسبة لك.

العنب

تشتمل القدرات الطبيعية على:

- التأمل
- الحساسية
- المرونة
- الإبداع
- تفضيل العمل مع مجموعات

قد يواجه العنب متاعب في:

- منح إجابات دقيقة
- التركيز على أمر واحد في وقت واحد
- التنظيم

العنب يتعلم بأفضل صورة عندما:

- يمكنه العمل والاشتراك مع الآخرين
- يوازن بين العمل واللهو
- يمكنه التواصل
- يكون في غير منافسة

للتحسين من أسلوبه، يحتاج إلى:

- منح مزيد من الاهتمام للتفاصيل
- عدم الاندفاع في الأمور
- أن يكون أقل عاطفية عند اتخاذ بعض القرارات

البرتقال

تشتمل القدرات الطبيعية على:

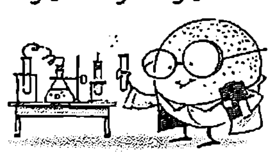
- التجريب
- الاستقلالية
- الفضول
- ابتكار طرق جديدة مختلفة
- ابتكار التغيير

البرتقال يتعلم بأفضل صورة عندما:

- يمكنه استخدام التجريب والخطأ
- يقدم نتائج حقيقية
- يمكنه التنافس
- يكون موجهاً ذاتياً

قد يواجه البرتقال متاعب في:

- الوفاء بالمواعيد النهائية
- متابعة محاضرة بتركيز
- امتلاك القليل من الخيارات أو الاختيارات



للتحسين من أسلوبه، يحتاج إلى:

- تفويض المسئولية
- قبول متزايد لأفكار الآخرين
- تعلم وضع الأولويات

الموز

تشتمل القدرات الطبيعية على:

- التخطيط
- البحث عن الحقائق
- التنظيم
- اتباع الإرشادات

الموز يتعلم بأفضل صورة عندما:

- تكون لديه بيئة مرتبة
- تكون لديه نتائج محددة
- يمكنه الثقة في أن الآخرين سوف يؤدون أدوارهم
- تكون لديه مواقف يمكن التنبؤ بها

قد يواجه الموز متاعب في:

- فهم المشاعر
- التعامل مع المعارضة
- الإجابة على أسئلة "ماذا لو"

للتحسين من أسلوبه، يحتاج إلى:

- التعبير عن مشاعره الشخصية بشكل متزايد
- الحصول على تفسيرات لوجهات نظر الآخرين
- أن يكون أقل صرامة

البطيخ

تشتمل القدرات الطبيعية على:

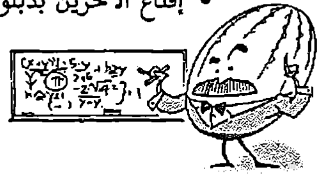
- موازنة وجهات النظر
- إيجاد الحلول
- تحليل الأفكار
- تحديد القيمة أو الأهمية

البطيخ يتعلم بأفضل صورة عندما:

- تتاح له الموارد
- يمكنه العمل باستقلالية
- يحصل على الاحترام المناسب
- يتبع الطرق التقليدية المعتادة

قد يواجه البطيخ متاعب في:

- العمل مع مجموعات
- توجيه النقد إليه
- إقناع الآخرين بدبلوماسية



للتحسين من أسلوبه، يحتاج إلى:

- القبول بالقصور
- التفكير في جميع البدائل
- مراعاة مشاعر الآخرين

- **احترم اختلافك الشخصي**

إننا نميل إلى أن نسأل، *أي فاكهة أفضل؟* والإجابة هي، *هذا سؤال أحمق.*

لدي ثلاثة إخوة. وبرغم أننا نشترك في الكثير من الأمور، مثل الأبوان وحجم الأنف، إلا أننا مختلفون كثيراً. عندما كنت صغير السن، كنت أحاول دائماً أن أثبت لنفسي أن مواهبي أفضل من مواهبهم: "بالتأكيد، إنك أكثر مني انفتاحاً وشهرة. ولكن من يبالي بذلك؟ إنني أفضل منك في الدراسة وهذا هو الأكثر أهمية". ومنذ أن أدركت حماقة هذا النمط من التفكير وأنا أتعلم احترام حقيقة أن لديهم نقاط قوتهم الخاصة بهم، كما أن لدي نقاط قوتي الخاصة. لا أحد أفضل أو أسوأ من الآخر، فقط مختلف عنه.

لهذا لا يجب أن تشعر بالحزن إذا كنت تسعى لصداقة أحدهم في حين أنه لا يريد ذلك. قد تكون أنت أفضل ثمرة عنب وأعذبها، ولكنه ربما يبحث عن ثمرة موز. وبغض النظر عن مدى رغبتك في تغيير الفاكهة، فإنك عنبة وهو يريد موزة (ولكن لا تقلق، سوف يكون هناك الكثير غيره ممن يريدون العنب). بدلاً من أن تحاول أن تغير نفسك وتكون مثل شخص آخر، كن فخوراً، واحترم سماتك واختلافاتك الفريدة. إن سلطة الفواكه تكون ذات مذاق لذيذ تحديداً لأن كل نوع من الفاكهة يحتفظ بنكهته الخاصة.

• عقبات احترام الاختلافات

برغم أن هناك الكثير من العقبات، إلا أن ثلاثاً من أكبر هذه العقبات في طريق التعاون هي الجهل، والعصابات، والتحامل.

الجهل. يعني الجهل أن تكون على غير معرفة. إنك لا تعرف ما الذي يعتقده الآخرون، أو ما الذي يشعرون به، أو ما الذي يمرون به. غالباً ما يسود الجهل عندما يتعلق الأمر بفهم أصحاب الإعاقات، كما أوضح كريستال لي هيلمز Crystal Lee Helms في مقالة بعنوان Mirror، في جريدة منطقة سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية:

اسمي هو كريستال. أنا في الحادية والخمسين من عمري، ولدي شعر أشقر وأعين ملونة. رائع، أليس كذلك؟ ولكن ماذا لو أخبرتك أنني أصم؟

في عالم مثالي، هذا لم يكن ليهم، ولا يجب أن يهم. ومع ذلك، فإننا لا نعيش في عالم مثالي، وهذا الأمر يهم. في اللحظة التي يعرف فيها أحدهم أنني أصم، يتغير موقفهم بأكمله تجاهي. وفجأة ينظرون إلي بطريقة مختلفة تماماً عن ذي قبل. لسوف تندهش من كيفية تصرف الناس تجاه ذلك.

يكون السؤال الأكثر شيوعاً هو، "كيف أصبحت أصم؟" وعندما أخبرهم يكون رد الفعل مألوفاً مثل السؤال نفسه تماماً: ""إنني آسف. كم هذا محزن للغاية". وعندما يحدث هذا، ببساطة أنظر في أعينهم وأقول لهم بهدوء، "لا، حقاً، إنه ليس محزناً على الإطلاق. لا تعتذر". وبغض النظر عن النوايا الطيبة، فإن الشفقة دائماً ما تصيب معدتي بالغثيان.

ليست كل المواقف تضعني في هذا الموقف الدفاعي. البعض ينظرون للأمر ببساطة ومرح. كنت أوقع مع بعض أصدقائي أثناء الانصراف من العمل عندما جاء إليّ زميل لم أكن أعرفه وبدأ في التحدث.

"كيف يبدو الشعور بالصمم؟"

"لست أدري. وكيف يبدو الشعور بالسمع؟ أقصد، إنه لا يبدو كشيء معين. إنه صمم فحسب".

كما ترى، الغرض هو: إذا قابلت شخصاً أصم، فلا تحط من شأنه لكونه معاقاً أو عاجزاً. وبدلاً من ذلك، حاول أن تعرفه، وتعرف ما هو شعوره تجاه الصمم. وعن طريق عمل ذلك، فإنك تفتح نفسك ليس لفهم الآخرين فحسب، ولكن الأكثر أهمية فهم نفسك أنت.



العصابات. ليس هناك خطأ في رغبتك أن تكون مع هؤلاء الذين تشعر معهم بالارتياح؛ يصبح الأمر مشكلة فقط عندما تقصر مجموعة أصدقائك نفسها بحيث تبدءون في رفض انضمام أي شخص لا

يشبهكم تماماً. إنه نوع من القسوة أن تقيموا الاختلافات في عصابة متشابكة مغلقة. هؤلاء الذين من خارج العصابة يشعرون بأنهم مواطنو درجة ثانية، وهؤلاء الذين بالداخل غالباً ما يعانون من عقدة العظمة. ولكن الانضمام إلى عصابة ليس بالأمر العسير. كل ما عليك أن تفعله هو أن تفقد هويتك الشخصية، وأن تصبح متشابهاً، ومن ثم تصبح جزءاً من عصابة.

التحامل. هل شعرت من قبل أنك موضوع في فئة معينة، أو أن لك لقباً سيئاً، أو أن أحدهم أصدر عليك حكماً مسبقاً دون أن يعرفك لأن لون بشرتك ليس مثل لون بشرته، أو لأن لهجتك مختلفة عن لهجته، أو لأنك تعيش في جانب سيئ من المدينة؟ ألم نواجه ذلك جميعاً، وأليس ذلك بشعور مقزز؟

وبرغم أننا جميعاً خلقنا متساوين إلا أننا –للأسف– لا نُعامل بالتساوي. إنها حقيقة محزنة لأن الأقليات من جميع الأنماط غالباً ما تواجه عقبات أكثر عليهم تخطيها في الحياة بسبب التحاملات التي يكنها الكثيرون ضدهم.

إننا لم نولد بالتحاملات. إننا نتعلمها. الأطفال –على سبيل المثال– لا يميزون بين ألوان البشرة. ولكن عندما ينضجون يبدءون في اكتساب تحاملات الآخرين وبناء الجدران، كما هو موضح في قصائد رودجرز وهامرشتاين الغنائية في مجموعة South Pacific:

عليك أن تتعلم أن ترتجف هيبة
من هؤلاء أصحاب العيون الغريبة،
وهؤلاء أصحاب ألوان البشرة العجيبة،
عليك أن تتعلم بعناية واهتمام.
عليك أن تتعلم قبل أن يفوت الأوان،
قبل أن تكون في السادسة أو السابعة أو الثامنة، قبل كر الأعوام،
أن تكره هؤلاء الذين يكرههم الأقارب والوالدان،
عليك أن تتعلم بعناية واهتمام!

القصيدة التالية غير معروفة المصدر تروي القصة الحزينة لما يحدث عندما يصدر الناس أحكاماً مسبقة على بعضهم البعض:

برد القلوب

ستة من البشر، تصادف أن ضلوا معاً في صحراء باردة مريرة قاسية،
كل منهم، كما تقول القصة، كان يمتلك عصا طويلة خشبية.
كانت نيرانهم الذاوية تحتاج إلى أخشاب، منع الرجل الأول عصاه،
لأنه رأى من بين الوجوه المحيطة بالنيران وجه رجل زنجي أسود.

أما الرجل الثاني عندما نظر في الوجوه رأى أن أحدهم على غير مذهبه في الحياة،
ولم يستطع أن يحمل نفسه على أن يضع في النيران الذاوية عصاه.
وكان الثالث يجلس مرتدياً ملابس بالية، وكان يرقع معطفه،
ولماذا ينبغي أن توضع عصاه في النيران لتستخدم في تدفئة ذلك الغني الكسول؟
أما الغني فلقد جلس فحسب يفكر في الثروة التي يمتلكها في متاجره،
وكيف يمنع ما قد كسبه من الوصول إلى الفقير الخمول.
وبينما تنطفئ النيران، كان وجه الرجل الأسود يدل على الرغبة في الانتقام،
لأن كل ما رآه في عصاه الخشبية هو أنها فرصة يغيظ بها الرجل الأبيض.
أما الرجل الأخير في هذه المجموعة البائسة فلم يكن يبالي إلا بالكسب،
لم يكن ليعطي شيئاً إلا لمن يعطيه شيئاً بالمقابل، وتلك قاعدة لعبته.
وبقيت عصيانهم قائمة مرفوعة بعد موتهم دليلاً على الخطيئة البشرية،
إنهم لم يموتوا من برودة الصحراء، ولكنهم ماتوا بسبب برودة قلوبهم.

- **تأييد الاختلاف**

من حسن الحظ أن العالم ملئ بأصحاب القلوب الدافئة والذين يقدرون ويحترمون الاختلاف. القصة التالية التي يرويها الكاتب بيل ساندرز هي مثال لتأييد التنوع والاختلاف وإبداء الشجاعة:

منذ سنوات قليلة، شهدت شجاعة ملئت نفسي بالنشوى حتى النخاع.

لقد تحدثت في اجتماع بإحدى المدارس العليا عن التحامل على الآخرين وكيف أن لدى كل منا القدرة على الدفاع عن الآخرين وتأييدهم بدلاً من نبذهم وازدرائهم. وبعد ذلك، كان هناك وقت حيث يمكن لأي شخص أن يصعد من المدرج إلى المنصة ويتحدث عبر الميكروفون. كان الطلاب يشكرون أي شخص قد ساعدهم. شكرت إحدى الطالبات بعض أصدقائها الذين ساعدوها في تجاوز بعض المشكلات العائلية. وتحدث طالب آخر عن بعض من دعموه وساعدوه أثناء وقت عسير من حياته.

الاختلاف يصنع في الحياة التحديات التي تفتح الباب أمام الاستكشاف.

إشارة رمزية أمريكية تعني **"إننا مختلفون"**

بعد ذلك، نهضت طالبة بالصف النهائي بالمدرسة، وذهبت إلى حيث الميكروفون، وأشارت إلى القسم الخاص بطلاب الصف الثاني وتحدت المدرسة بأكملها قائلة، "دعونا نكف عن إزعاج هذا الفتى. إنه مختلف عنا بالتأكيد، ولكننا جميعاً في هذه المدرسة معاً، ونطلب العلم معاً. إنه ليس مختلفاً عنا داخلياً، وهو بحاجة إلى قبولنا له، وحبنا له، وتعاطفنا معه. إنه بحاجة إلى صديق. لماذا نصر دائماً على معاملته بوحشية وخشونة وازدرائه؟ إنني أتحدى هذه المدرسة بأكملها أن تنفتح له وتمنحه فرصة!".

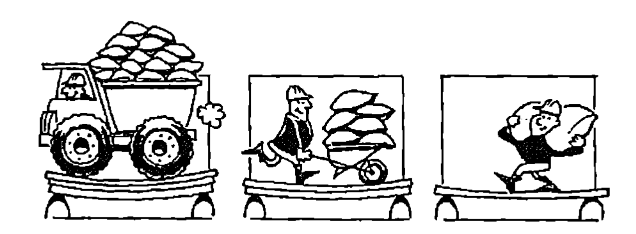
وطوال الوقت الذي كانت هذه الطالبة تتحدث فيه، كان ظهري تجاه القسم الذي كان يجلس فيه هذا الفتى، ولم تكن عندي أدنى فكرة عمن كان هو. ولكن من الواضح أن المدرسة كانت تعرف. وشعرت بالخوف من النظر إلى القطاع الذي كان يجلس فيه معتقداً أن وجه الصبي كان لابد يتدرج بحمرة الخجل، وأنه حتماً يود لو ينزل تحت مقعده ويختفي عن العيون الكثيرة التي كانت تحدق فيه. ولكن عندما استدرت وألقيت نظرة ورائي، رأيت صبياً تملأ الابتسامة وجهه بأكمله. كان جسده كله ينتفض ويرتجف من فرط الحماس والسعادة. كان جسده كله يقول، "أشكرك، أشكرك. واصلي إخبارهم بذلك. لقد أنقذتِ حياتي اليوم!".

إيجاد الطريق المشترك

بمجرد أن تقتنع بفكرة أن الاختلافات هي نقطة قوة وليست نقطة ضعف، وبمجرد أن تلتزم على الأقل بمحاولة احترام الاختلافات، فإنك بذلك تكون مستعداً للعثور على الطريق المشترك. إن تعريف الطريق المشترك ليس هو التسوية أو الحل الوسط؛ وإنما هو التعاون.

التعاون يعني أكثر من أن يكون تسوية أو تشاركاً. التسوية تعني أن ١+١= ١,٥. أما التشارك فيعني أن ١+١= ٢. أما التعاون فيعني أن ١+١= ٣ أو أكثر. إنه تشارك مبدع، مع التركيز على كلمة مبدع. الكل أكبر من مجموع الأجزاء.

البناءون يعرفون كل شيء عن هذا الأمر. إذا كانت عارضة خشبية واحدة مقياسها ٢ × ٤ بوصة يمكنها أن تتحمل ٦٠٧ رطلاً، فإن عارضتين لابد وأن تتحملان ١٢١٤ رطلاً. أليس كذلك؟ كلا، في الواقع، فإن عارضتين من نفس المقاس يمكنهما احتمال ١٨٢١ رطلاً. وإذا ثبتهما معاً بالمسامير، فإن نفس العارضتين يمكنهما الآن احتمال ٤٨٦٨ رطلاً. أما ثلاث عارضات مثبتة معاً بالمسامير فيمكنها احتمال ٨٤٨١ رطلاً.



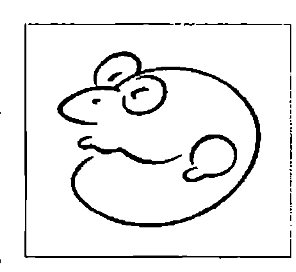
العثور على الطريق المشترك دائماً ما ينتج عنه مزيد من النتائج، كما اكتشفت المراهقة لاني:

في حصة معمل الفيزياء، كان المعلم يشرح قانون القوة الدافعة، وكانت مهمتنا هي أن نبني منجنيقاً، يشبه الذي كان يستخدم في العصور الوسطى. أسميناه القاذف!

كانت مجموعتنا مكونة من ثلاثة طلاب، طالبين وأنا. كنا جميعاً مختلفين تماماً، لذا فقد طرحنا كثيراً من الأفكار المختلفة.

أحدنا كان يرغب في استخدام أحبال مطاطة لجعل القاذف يعمل، وآخر أراد استخدام أحبال عادية مع شدها. وقد جربنا كل اقتراح على حدة دون تحقيق نجاح يذكر، وبعد ذلك توصلنا إلى طريقة تمكننا من استخدام كلا الاقتراحين معاً. لقد منحنا ذلك ارتداداً قوياً وانطلاقة عظيمة أكبر مما أعطته كل طريقة وحدها. كان ذلك رائعاً لأنه ضاعف من طول الرمية عدة مرات.

حدث التعاون عندما كان مؤسسو الولايات المتحدة الأمريكية يكونون هيكلهم الحكومي. اقترح وليام باترسون William Paterson خطة نيوجيرسي، والتي كانت تقول إن جميع الولايات يجب أن تحصل على عدد متساوٍ من الممثلين في الحكومة، بغض النظر عن الحجم السكاني لكل ولاية وكانت تلك الخطة في صالح الولايات الأصغر في عدد السكان. وكانت لدى جيمس ماديسون James Madison فكرة مختلفة، كانت تعرف بخطة فيرجينيا، والتي تقترح أن تحصل الولايات ذات الأعداد السكانية الأكبر على ممثلين أكثر في الحكومة. وكانت تلك الخطة في صالح الولايات الأكبر في عدد السكان.



وبعد عدة أسابيع من المناقشات، توصلوا إلى قرار شعر الجانبان بالارتياح تجاهه. لقد وافقوا على أن تكون هناك شعبتان من الكونجرس. في إحدى الشعبتين -وهي مجلس الشيوخ- تحصل كل ولاية على اثنين من الممثلين، بغض النظر عن حجم السكان. وفي الشعبة الأخرى -وهي مجلس ممثلي البرلمان- تحصل كل ولاية على عدد من الممثلين وفقاً لعدد سكانها.

وبرغم أن هذا الذي حدث يسمى التسوية العظمى، إلا أن هذا القرار الشهير يمكن أن يسمى التعاون الأعظم، لأنه أثبت أنه أفضل من أي من الاقتراحين الأصليين.

- **تحقيق التعاون**

سواء كنت تتناقش مع والديك بشأن مواقيت ومواعيد الخروج من المنزل والعودة إليه، أو كنت تخطط لنشاط مدرسي مع نظرائك، أو ببساطة تفعل أي شيء آخر مع آخرين، هناك طريق نحو تحقيق التعاون. إليك عملية بسيطة مكونة من خمس خطوات لمساعدتك على الوصول إلى التعاون.

تحقيق التعاون

خطة عمل

حدد المشكلة
أو الفرصة

طريق الآخرين

(اسع أولاً إلى فهم أفكار الآخرين)

طريقي

(اسع إلى أن تكون مفهوماً عن طريق طرح أفكارك).

التفكير الإبداعي المشترك

(ابتكروا معاً أفكاراً وخيارات جديدة)

الطريق المشترك

(اعثروا على أفضل حل)

انسخ خطة العمل هذه وضعها في مكان بحيث يمكنك الرجوع إليها كثيراً.

دعنا نجرب خطة العمل في مشكلة لنرى كيف يمكن تطبيقها.

العطلة

والدك: لست أبالي بما تشعر به. سوف تذهب معنا في هذه العطلة سواء رغبت أم لم ترغب. لقد خططنا لها منذ أشهر، ومن المهم أن نقضي بعض الوقت معاً كأسرة.

أنت: ولكنني لست أرغب في الذهاب. أريد أن أكون مع أصدقائي. سوف أفقد كل ما سنفعله معاً.

أمك: لست أريدك أن تبقى هنا وحدك. سوف أشعر بالقلق عليك طوال الوقت، وسوف يفسد ذلك العطلة. نريدك أن تأتي معناً.

حدد المشكلة أو الفرصة

في هذا القضية، لدينا مشكلة. هذه هي:

والداي يريدان مني أن أذهب معهم في تلك العطلة العائلية، ولكنني أفضل البقاء بالمنزل والخروج مع أصدقائي.



طريق الآخرين (اسع أولاً إلى فهم أفكار الآخرين)

حاول استخدام مهارات الإنصات التي تعلمتها من العادة ٥ بحيث يمكنك أن تفهم بحق أمك وأبيك. تذكر: إذا كنت ترغب في أن يكون لك قوة وتأثير مع والديك، فإنهما بحاجة إلى أن يشعرا أنك تفهمهما.

عن طريق الإنصات، تعرف ما يلي:

تلك العطلة ذات أهمية كبيرة بالنسبة لأبي. إنه يرغب في قضاء وقت تجتمع فيه الأسرة معاً. إنه يشعر أن العطلة لن تكون بنفس القدر من الجمال بدوني. أمي تشعر أنهما سوف يشعران بالقلق بشدة كوني وحدي بالمنزل إلى الحد الذي لن يجعلهما يستمتعان بالعطلة.



طريقي (اسع إلى أن تكون مفهوماً عن طريق طرح أفكارك)

الآن طبق النصف الثاني من العادة ٥ وامتلك شجاعة التعبير عن مشاعرك. إذا كنت قد بذلت بعض الوقت في الإنصات إليهما، فإنهما سيكونان أكثر استعداداً بكثير للإنصات إليك بدورهما. إذاً أخبر والديك بما تشعر به.

يا أبي ويا أمي، أريد أن أبقى في المنزل لأكون مع أصدقائي. إنهم في غاية الأهمية بالنسبة لي. لقد خططنا للقيام بأشياء كثيرة معاً، ولست أود أن أفقد أي شيء من المرح والمتعة معهم. بالإضافة إلى أنني أصاب بالعصبية والجنون عندما أضطر إلى قيادة سيارة مكتظة تحمل أخي وأختي الصغيرين طوال اليوم.



التفكير الإبداعي المشترك (ابتكروا معا أفكارا وخيارات جديدة)

هنا يحدث السحر. استخدموا خيالكم وابتكروا معاً أفكاراً جديدة لا يمكنك أنت أبداً أن تفكر فيها وحدك. وبينما تفكر بالاشتراك معهما، تذكر هذه التلميحات:

- **كن مبدعاً**: تخلص من أفكارك التقليدية العتيقة. دع أفكارك تنساب وتتدفق.
- **تجنب النقد**: لا شيء يقتل تدفق الإبداع مثل النقد.
- **واصل البناء**: واصل البناء على أفضل الأفكار الناتجة. فكرة واحدة ممتازة تقود إلى أخرى، وتلك تقود إلى ثالثة.

التفكير الإبداعي المشترك ينتج الأفكار التالية:

- قال أبي إنه يمكن الذهاب إلى مكان يمكنني الاستمتاع فيه بالعطلة أكثر من بقائي بالمنزل.
- ذكرت أنه يمكنني البقاء مع بعض الأقارب بحيث لا يكون هناك داع للقلق من بقائي وحدي.
- اقترحت أمي أنه يمكنني اصطحاب صديق معي في العطلة.
- اقترحت استخدام مدخراتي للذهاب إليهما عن طريق الأتوبيس في وقت لاحق بحيث لا أضطر إلى قيادة سيارة مزدحمة.
- كانت أمي مستعدة لتخفيض مدة العطلة بحيث يصبح الأمر أكثر سهولة بالنسبة لي.
- اقترحت البقاء بالمنزل في الجزء الأول من الإجازة ثم الانضمام إليهما لاحقاً.
- كان أبي مستعداً للسماح لي بالبقاء في المنزل إذا تعهدت بطلاء الأسوار أثناء فترة غيابهما.



الطريق المشترك (اعثروا على أفضل حل)

بعد التفكير المشترك لفترة، عادة ما سوف تطفو أفضل الأفكار على السطح. وهنا يكون كل المطلوب هو إقرارها.

اتفقنا جميعاً أنه يمكنني البقاء بالمنزل أثناء النصف الأول من العطلة التي تمتد لأسبوع على أن أستقل الأتوبيس بعد ذلك مع أحد أصدقائي للانضمام إلى الأسرة خلال النصف الثاني منها. بل لقد عرضا عليّ دفع أجرة الأتوبيس لي ولصديقي إذا قمت بطلاء السور. ليس ذلك بالعمل الشاق، وسوف يبقى لي بعده الكثير من الوقت لأقضيه مع أصدقائي. وبذلك فإن أبي وأمي راضيان، وكذلك أنا أيضاً، عما توصلنا إليه.

إذا اتبعت أساسيات الصيغة السابقة، فسوف تندهش مما يمكن أن يحدث. ولكن تحقيق التعاون يتطلب الكثير من النضج. يجب أن تكون مستعداً للإنصات إلى وجهة النظر الأخرى. ومن ثم، يجب أن تمتلك الشجاعة للتعبير عن وجهة نظرك. وأخيراً، يجب عليك أن تسمح لطاقاتك وأفكارك الإبداعية بالانطلاق.

انظر كيف استطاعت طالبة الصف الحادي عشر هذه تحقيق التعاون:

كان ميعاد حفل تخريج دفعة جديدة من المدرسة العليا يقترب وكنت أرغب في ارتداء ثوب من نمط معين وجدته في مجلة من مجلات الموضة. كانت المشكلة الوحيدة هي أن هذا الثوب كان قصيراً جداً بالنسبة لي لأنني طويلة بحق. كنت أعلم أن أمي سوف تبدي رفضها لذلك.

جلست أنا وأمي في هذا المساء وناقشنا تفاصيل الحفل ومن سيصحبني إليه. عرضت عليها الثوب الذي رأيته في المجلة، وكما توقعت تماماً، قالت، "بالطبع لا. إنه قصير جداً أكثر مما ينبغي". تركتها تعبر عن رأيها فيما تعتقد أنه يجب عليّ عمله، ومن أين يجب أن أبتاع الثوب.

لم يرق لي أي شيء مما قالته، ولكن كان من الواضح أنها مقتنعة ومتمسكة بكل حرف نطقت به. بعد ذلك بدأنا في استعراض الأفكار بشأن ما يمكنني عمله. وكانت إحدى الأفكار هي أن أبحث عن خياطة ملابس وأرى إذا أمكنها أن تخيط ثوباً يمكن أن يرضيني أنا وأمي معاً. أجريت مكالمة هاتفية سريعة لإحدى صديقاتي، وعثرت على خياطة، وعلى الفور كنا نرسم أفكارنا ونبتاع القماش اللازم لتفصيل الثوب. كانت النتيجة رائعة، ثوب شخصي تماماً، ومختلف تماماً عن ملابس أي فتاة أخرى. لم أنفق الكثير من المال كما كان من الطبيعي أن أفعل، وفي الوقت نفسه أعجب الثوب صديقاتي أيضاً.

حاول تحقيق التعاون

يمكن استخدام خطة عمل تحقيق التعاون في جميع أنماط المواقف:

- عندما يتم تكليفك بمشروع جماعي في مادة الأحياء مثلاً مع ثلاثة طلاب لا تعرفهم على الإطلاق.
- عندما ترغب في الالتحاق بالجامعة، ولكنّ والديك على غير استعداد لمساعدتك في دفع المصاريف لذلك.
- عندما تكون مسئولاً أنت وفريقك -باعتبارك ممثلاً للطلاب في المدرسة- عن تنظيم ندوة ثقافية موسعة.
- عندما تختلف أنت وزوجة أبيك حول مواعيد العودة إلى المنزل.

- عندما تكون على خلاف دائم مع أخيك حول جهاز الكمبيوتر.

إن خطة عمل تحقيق التعاون هي خط إرشادي ليس أكثر. ولا يجب دائماً بالضرورة أن تتبع الخطوات بالترتيب، ولا يجب عليك دائماً أن تقوم بكل الخطوات. إذا كان حساب بنك علاقتك مع شخص آخر حساباً ضخماً للغاية، يمكنك عملياً أن تتجاوز أول ثلاث خطوات وتقفز مباشرة إلى خطوة التفكير المشترك. ومن ناحية أخرى، إذا كان حساب بنك علاقتك مع شخص آخر حساباً ضئيلاً، فربما كان عليك أن تبذل وقتاً أطول في الإنصات. قد يتطلب الأمر الكثير من المناقشات لحل بعض المشكلات، لذا كن صبوراً.

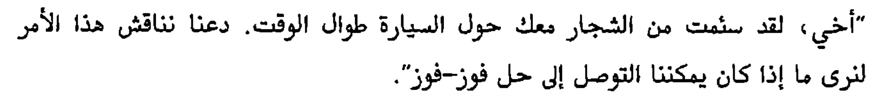
> التعاون لا يتحقق بسهولة. إنه عملية، وعليك أن تمارسها.

وبرغم الجهود الجبارة التي تبذلها من جانبك لتصل إلى الطريق المشترك، أحياناً لن يبذل الطرف الآخر أي جهد على الإطلاق. قد يكون عليك فحسب أن تداوم على زيادة حساب بنك علاقاتك مع الآخرين في مثل هذه المواقف.

كيف تسوي الصراعات في المعتاد؟ غالباً ما يكون ذلك عن طريق الصراع (بالكلمات أو القبضات) أو الفرار (أن تكون صامتاً أو تنصرف). إن خطة عمل تحقيق التعاون تقدم لك بديلاً. افترض أنك أنت وأخيك في صراع واحد دائم مستمر بشأن من يحصل على السيارة. كل منكما يشعر أنه بحاجة أكبر من الآخر إلى السيارة، وأن ذلك قد صنع بينكما مشاعر سيئة تجاه أحدكما الآخر. وحيث إنك قد تعرفت مؤخراً على عادة التعاون، فإنك تقرر أن تجرب خطة عمل تحقيق التعاون.



حدد المشكلة أو الفرصة



"أخي، لقد سئمت من الشجار معك حول السيارة طوال الوقت. دعنا نناقش هذا الأمر لنرى ما إذا كان يمكننا التوصل إلى حل فوز-فوز".

"كلا يا أخي العزيز. لا تجرب تلك العادات الـ ٧ معي".

"إنني جاد. أريد حقاً أن نصل إلى تفاهم مشترك تجاه هذا الأمر".

"حسناً، كيف تقترح أن نفعل ذلك؟ هناك سيارة واحدة ونحن اثنان".



طريق الآخرين (اسع أولاً إلى فهم أفكار الآخرين)

"حسناً، بداية، أخبرني لماذا تريد السيارة طوال الوقت".

"أنت تعرف لماذا. إنني بحاجة إلى وسيلة للعودة إلى المنزل بعد التمرين".

"ولماذا لا تحاول أن تحصل على توصيلة من بعض أصدقائك؟"

"إنني أفعل ذلك أحياناً، ولكن هذا يجعلني دائماً أشعر بالإحراج لأن المنزل بعيد جداً عن طريق أقرب أصدقائي".

"فهمت. هل هناك أسباب أخرى تحتاج السيارة من أجلها؟"

"حسناً، نعم. أحياناً أرغب في المرور على صديقي جاسر في منزله في طريق عودتي إلى المنزل".

"وهذا مهم بالنسبة لك".

"بالطبع".

"إذاً فأنت لا تحب استجداء التوصيلات إلى المنزل بعد التمرين، وأنت ترغب في الحرية التي تمنحك السيارة إياها لقضاء بعض حوائجك، مثل المرور على جاسر. هل يوجز هذا الأمر كله بشكل جيد؟"

"نعم".



طريقي (اسع إلى أن تكون مفهوماً عن طريق طرح أفكارك)

"هل تمانع أن أخبرك بأسباب احتياجي إلى السيارة؟"

"أعتقد أنني أعرف بالفعل، ولكن لا بأس، قل ما تريد".

"إنه العمل فحسب. يجب عليّ أن أصل إلى العمل في السادسة من مساء كل يوم وأنت عادة لا تعود إلى المنزل حتى السادسة والنصف تقريباً. وعندما تقوم أمي بتوصيلي أذهب دائماً متأخراً، ورئيسي شديد العصبية والغضب".

"نعم، إنني أعرف بطء قيادة أمي".



التفكير الإبداعي المشترك (ابتكرا معاً أفكاراً وخيارات جديدة)

"يا أخي، ماذا لو أنك خرجت من التمرين مبكراً قليلاً؟ إذا وصلت إلى المنزل في السادسة إلا ربع، يمكنك إذاً أن تأخذ السيارة أولاً، ومن ثم أستطيع الذهاب بها أيضاً إلى العمل".

"ليتني كنت أستطيع ذلك، لكنت قد فعلت ولكن لا يمكنني الخروج من التمرين مبكراً. وماذا لو استطعت أنت أن تبدأ عملك في وقت متأخر قليلاً؟"

"مرحى، لقد فكرت في هذا الأمر الآن فحسب، يمكن أن يفلح. وإنني واثق أن رئيسي سوف يسمح لي بالبدء متأخراً إذا انتهيت من العمل متأخراً. ولماذا لا أجرب ذلك؟ أنت تحصل على السيارة حتى انتهاء التمرين، ومن ثم أذهب أنا بها إلى العمل فيما بعد".

"ولكن ماذا لو أردت الذهاب إلى جاسر؟"

"إذا كنت ترغب في رؤية جاسر، فسوف أوصلك إلى منزله في طريقي إلى العمل وأمر عليك أثناء عودتي لآخذك إلى المنزل. هل سيكون ذلك مناسباً؟"

"نعم، لا بأس بهذا".



الطريق المشترك (اعثرا على أفضل حل)

"إذاً، هل اتفقنا؟"

"اتفقنا".

وليس الأمر دائماً بهذه السهولة. ولكنه يكون كذلك أحياناً من ناحية أخرى.

- **فريق العمل والتعاون**

فرق العمل الممتازة عادة ما تتكون من خمسة أنماط مختلفة أو أكثر من الناس، وكل فرد فيها يلعب دوراً مختلفاً ولكنه مهم.

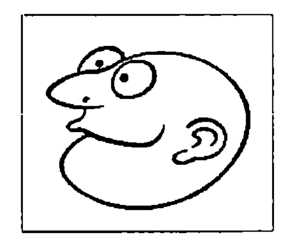
الكادحون. واثقون وثابتون، وهؤلاء يلتزمون بالعمل حتى ينتهوا منه.

التابعون. وهؤلاء مؤيدون شديدون للقادة. إذا سمعوا بفكرة جيدة، يمكنهم تنفيذها.

المبتكرون. هؤلاء هم المبدعون، رجال الأفكار. إنهم يقدمون الومضات الإبداعية.

المنسقون. هؤلاء يقدمون الوحدة والدعم وهم متعاونون رائعون في العمل مع الآخرين وتشجيع التشارك والتعاون.

المهللون. العمل معهم مرح، ويمكن أن يصبحوا قساة صارمين بين الوقت والآخر. وهؤلاء غالباً ما يضيفون المرح والحماس والقوة الدافعة المطلوبة ليحقق الفريق النجاح.



هذا الكتاب الذي تمسكه يقطر تعاوناً. عندما اتخذت قراري الأول بكتابته، شعرت بالارتباك وكأنني غريق. لذا فقد بدأت بالطريقة الوحيدة التي كنت أعرفها. حصلت على مساعدة. طلبت مساعدة على الفور من أحد أصدقائي. وبسرعة كونت فريقاً أكبر. قمت بتحديد بعض المدارس والمعلمين من جميع أنحاء البلد الذين وافقوا على منحي تقييمات على مسودات الكتاب عبر مراحله المختلفة. بدأت في إجراء مقابلات ثنائية مع بعض المراهقين ومقابلات جماعية مع بعضهم الآخر. استأجرت فناناً رساماً. قمت بتنظيم مباريات أطلب فيها قصصاً تمس المراهقين والعادات الـ ٧. ومع قرب انتهائي من الكتاب، كان هناك ما يزيد كثيراً عن مائة شخص مشتركين في وضع هذا الكتاب.

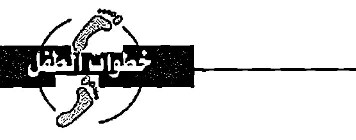
بدأ الكتاب في أخذ شكله وهيكله ببطء، ولكن بثقة وثبات. شارك كل شخص من هؤلاء بطرح مواهبه على المائدة، وساهم الجميع بطرق مختلفة. وبينما كنت أركز على الكتابة، كان الآخرون يركزون على ما يجيدون. أحدهم يجيد جمع القصص. وآخر يمكنه العثور على الأقوال المأثورة الرائعة. وثالث كان يعرف كيف يُعد الكتابات للنشر. كان البعض كادحين، والبعض مبتكرين، والبعض مهللين. كان فريق عمل متعاوناً حتى النخاع.

إن الثمرة الرائعة للعمل الجماعي والتعاون هو أنهما يبنيان العلاقات. لاعبة كرة السلة الأوليمبية ديبور ميلر بالمور Deborah Miller Palmore تعبر عن ذلك جيداً بقولها: "حتى عندما تلعب مباراة حياتك، فإن ما ستتذكره هو الشعور بالعمل الجماعي. سوف تنسى ألعابك، ورمياتك، والنقاط التي سجلتها، ولكنك لن تنسى مطلقاً زملاء الفريق".

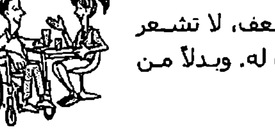
★★★

عناصر جذب تالية

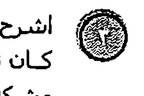
إذا واصلت القراءة، فسوف تكتشف السبب الحقيقي الذي يجعل ميشيل فايفر Michelle Pfeiffer تبدو رائعة. صفحات قليلة إضافية فحسب وتنتهي من الكتاب بأكمله!



 عندما تلتقي بزميل أو جار صاحب إعاقة أو ضعف، لا تشعر بالأسف من أجله أو تتجنبه لأنك لا تعرف ماذا تقول له. وبدلاً من ذلك، حاول أن تعرف الخبر.



٢ في المرة القادمة التي تواجه فيها خلافاً مع أحد والديك، جرب خطة عمل تحقيق التعاون. ١. حدد المشكلة، ٢. أنصت إليه، ٣. اطرح آراءك، ٤. فكر بالاشتراك معه، ٥. اعثرا على أفضل حل.

 اشرح مشكلة شخصية خاصة بك لأحد الناضجين ممن تثق بهم. انظر ما إذا كان تبادل وجهات النظر يؤدي إلى رؤى وتبصرات وأفكار جديدة بشأن مشكلتك.

 هذا الأسبوع، انظر حولك ولاحظ إلى أي مدى يوجد التعاون في كل ما هو حولك، مثل يدين تعملان معاً في نفس الوقت، وفي العمل الجماعي، والعلاقات التكافلية في الطبيعة، والحلول الإبداعية للمشكلات.

٥ فكر في شخص يغضبك ويثيرك. ما الشي المختلف في هذا الشخص؟

ما الذي يمكنك أن تتعلمه من هذا الاختلاف فيه؟ ....

....

 فكر بالاشتراك مع أصدقائك، واكتشف شيئاً مرحاً، وجديداً، ومختلفاً تفعلونه في عطلة نهاية هذا الأسبوع، بدلاً من عمل نفس ذلك الشيء القديم مراراً وتكراراً.

 قدر وصنف انفتاحك على الاختلاف في كل من الفئات التالية. هل أنت متجنب، أم محتمل، أم محترم؟

	المتجنب	المحتمل	المحترم
السلالة			
النوع			
السن			
الملبس			
التعليم			

ما الذي يمكنك أن تفعله كي تصبح محترماً في كل فئة؟

الجزء الرابع

التجديد

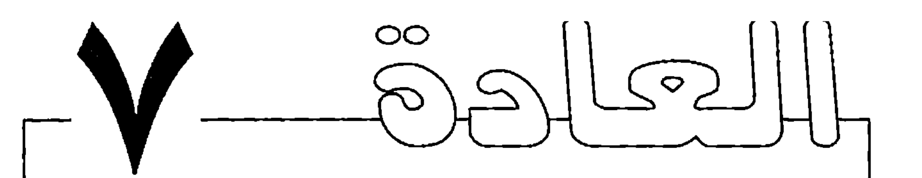


العادة ٧ : اشحذ المنشار

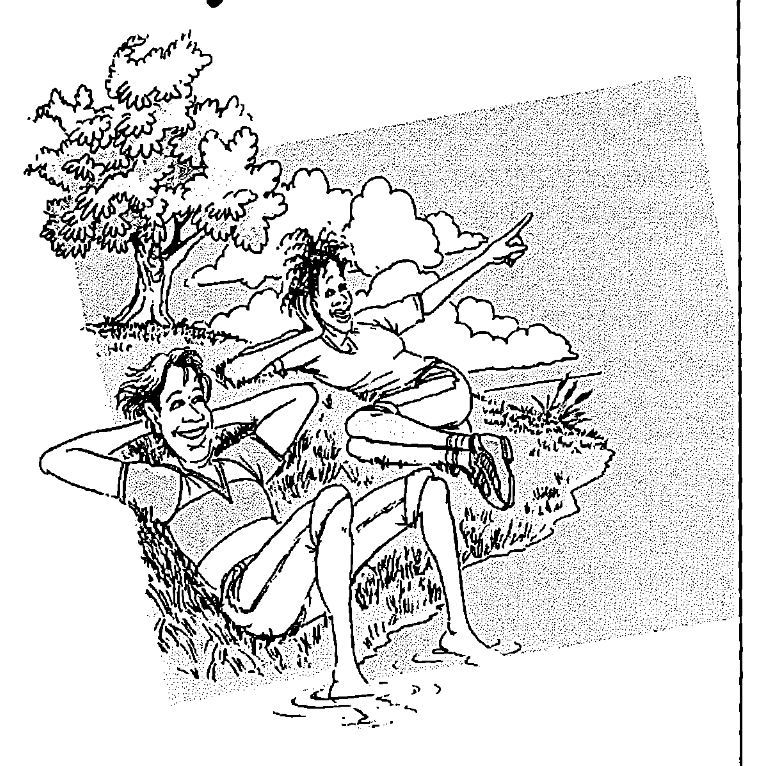
إنه "وقتي"

تمسك بالأمل!

سوف تصنع المعجزات يا فتى



اشحذ المنشار



إنه "وقتي"

وقت إصلاح السقف هو عندما تكون الشمس مشرقة.

جون كنيدي، رئيس الولايات المتحدة

هل تشعر أحياناً بعدم التوازن، أو الضغط، أو الإرهاق، أو الفراغ الداخلي؟ إذا كنت كذلك، فإنك سوف تحب العادة ٧ لأنها موضوعة خصيصاً لمساعدتك على التعامل مع هذه المشكلات. لماذا نسميها "شحذ المنشار"؟ حسناً، تخيل أنك تتجول في نزهة داخل غابة عندما صادفت شخصاً يقوم بهمة ونشاط بقطع شجرة.

تسأله أنت: "ماذا تفعل؟"

وتأتيك إجابة مقتضبة جافة، "إنني أقطع شجرة".

"منذ متى وأنت عاكف على قطعها؟"

يقول والعرق يتصبب على وجهه، "أربع ساعات حتى الآن، ولكنني أحقق تقدماً بالفعل".

تقول أنت، "إن منشارك يبدو بليداً للغاية. لماذا لا تأخذ راحة وتقوم بشحذه؟"

"لا أستطيع أيها الأحمق. إنني مشغول جداً في القطع".

نحن جميعاً نعلم من هو الأحمق الحقيقي هنا الآن، أليس كذلك؟ لو أن هذا الشخص أخذ راحة من القطع لمدة خمس عشر دقيقة لشحذ منشاره، كان على الأرجح سينتهي من عمله على نحو أسرع ثلاثة أضعاف.

هل كنت أبداً مشغولاً جداً بقيادة سيارتك إلى حد لا تستطيع معه تخصيص بعض الوقت لملئها بالوقود؟

هل كنت أبداً مشغولاً بالحياة إلى حد لا تستطيع معه تخصيص وقت لتجديد ذاتك وشحذ همتك؟

العادة ٧ تتعلق كلها بشحذ نفسك وذاتك وهمتك وإبقائها دائماً كذلك بحيث يمكنك التعامل مع الحياة بشكل أفضل. إنها تعني تجديد وتقوية الأبعاد الأربعة الأساسية في حياتك بشكل منتظم، وهذه الأبعاد هي: جسدك، وعقلك، وقلبك، وروحك.

الجسد		**البعد المادي** تمرن، تناول طعاماً صحياً، نم جيداً، استرخ.
العقل		**البعد الذهني** اقرأ، تعلم، اكتب، نم مهارات جديدة.
القلب		**البعد العاطفي** أقم علاقات (حساب بنك شخصي، حساب بنك العلاقات)، كن خدوماً، اضحك.
الروح		**البعد النفسي** تأمل، اكتب مذكراتك، أدِ الفرائض، واكب الأحداث وافهمه.!

- **التوازن أفضل**

يذكرنا القول المأثور اليوناني القديم الذي يقول "لا شيء أكثر مما ينبغي" بأهمية التوازن والبقاء على اتصال مع أبعاد الحياة الأربعة كلها. بعض الناس يقضون وقتاً طويلاً للغاية في بناء جسد مثالي، ولكنهم يهملون عقولهم. آخرون لديهم عقول تزن ٤٠٠ رطلاً ولكنهم يتركون أجسادهم بلا أدنى اهتمام أو ينسون حياتهم الاجتماعية. ولكي تصل إلى ذروة ما تستطيع إنجازه في حياتك، عليك أن تناضل لتحقيق التوازن بين المناطق الأربعة جميعاً.

لماذا التوازن على هذا القدر من الأهمية؟ لأن كيفية أدائك في بعد واحد من أبعاد الحياة سوف تؤثر على أدائك في الأبعاد الثلاثة الأخرى. فكر في الأمر. إذا خرج أحد إطارات سيارتك عن حالة التوازن، فإن الإطارات الأربعة جميعاً سوف تسير بغير اتزان، وليس ذلك الإطار التالف وحده. من الصعب أن تكون ودوداً (بُعد القلب) عندما تكون مرهقاً (بُعد الجسد). ينطبق ذلك أيضاً عكسياً. عندما تشعر بالحماس والتحفز والتناغم مع ذاتك (بُعد الروح)، يكون من الأسهل أن تركز على دراساتك (بُعد العقل) وأن تكون ودوداً (بُعد القلب).

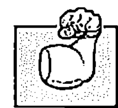
أثناء سنوات دراستي، أذكر أنني قد درست العديد من عظماء الفنانين والكتاب والمؤلفين، والموسيقيين، مثل موتسارت وفان جوخ وبيتهوفن وهيمنجواي. ويبدو أن العديد منهم قد عانوا من تشوش وفساد عاطفي انفعالي. لماذا؟ إن تخمينك صحيح مثلي تماماً، ولكنني أعتقد أن هذا حدث لأنهم فقدوا التوازن. ويبدو أنهم ركزوا بشدة على شيء واحد فقط، مثل فنهم أو موسيقاهم إلى درجة أنهم تجاهلوا أبعاد الحياة الأخرى، وفقدوا اتجاهاتهم. وكما يقول المثل، التوازن والاعتدال في كل شيء.

- **خذ وقتاً للراحة**

أنت أيضاً —تماماً مثل السيارة– بحاجة إلى التزود بالوقود وتغيير الزيت بانتظام. أنت بحاجة إلى وقت راحة لتسترد أفضل شيء حصلت عليه لنفسك؛ وهو نفسك! إنك بحاجة إلى وقت للاسترخاء وإزالة الشد والتوتر العصبي، وقت تعامل فيه نفسك ببعض اللطف والرقة والحب والعناية. وهذا هو ما تتحدث عنه عادة شحذ المنشار (أو شحذ الهمة).

في الصفحات التالية، سنلقي نظرة على كل بُعد على حدة، الجسد، والعقل، والقلب، والروح، وسوف نتحدث عن طرق محددة لجعل منشارك حاداً كالسيف. إذاً، تابع القراءة!

العناية بجسدك



لقد كنت أكره مدرسة الأحداث العليا. كنت أشعر بالحيرة والارتباك. كنت في شك في ذاتي وفي كينونتي. وبدأ جسدي في الخضوع لجميع أنواع التغيرات الغريبة. إنني أذكر يومي الأول في فصل الجيمانزيوم. كنت قد اشتريت أول ملابس لمارسة الجيمانزيوم على الإطلاق، ولكنني لم أكن أعرف كيف أرتديها. كنا جميعاً —طلاب الفصل من الصبية– نشعر بالإحراج الشديد عندما رأينا بعضنا البعض شبه عراة لأول مرة حتى أننا وقفنا متجمعين حول الدش نحدق في أحدنا الآخر ونقهقه ضاحكين.



أثناء سنوات مراهقتك، سوف يتغير صوتك، وسوف تثور هرموناتك، وسوف تبدأ الانحناءات والعضلات في الانتشار في جسدك كله. مرحباً بك في جسدك الجديد!

في الواقع، هذا الجسد دائم التغير هو بحق آلة رائعة تماماً. يمكنك أن تتعامل معه بعناية أو يمكنك أن تسئ إليه وتهينه. يمكنك أن تسيطر عليه أو تسمح له بالسيطرة عليك. باختصار، جسدك هو أداة، وإذا أوليته عنايتك ورعايتك فسوف يخدمك جيداً.

إليك قائمة بعشر طرق يمكن بها للمراهقين أن يحافظوا على أجسادهم مشحوذة:

١. تناول طعاماً جيداً
٢. استرخ في حوض الاستحمام
٣. اركب دراجة
٤. ارفع أثقال
٥. احصل على ما يكفيك من النوم
٦. مارس اليوجا
٧. مارس الألعاب الرياضية
٨. مارس السير كثيراً
٩. استلق وتمدد
١٠. مارس تمرينات الأيروبكس

المقومات الأربعة الأساسية للجسد السليم هي عادات النوم الجيدة، والاسترخاء الجسدي، والغذاء الجيد، والتمرين الملائم الصحيح. سأركز هنا على التغذية والتمرين.

• أنت ما تأكل

هناك الكثير من الحقيقة والصدق في التعبير الذي يقول، "أنت ما تأكل". أنا لست خبيراً في التغذية، ولكنني وجدت أن هناك قاعدتين مسلماً بهما يجب تذكرهما.

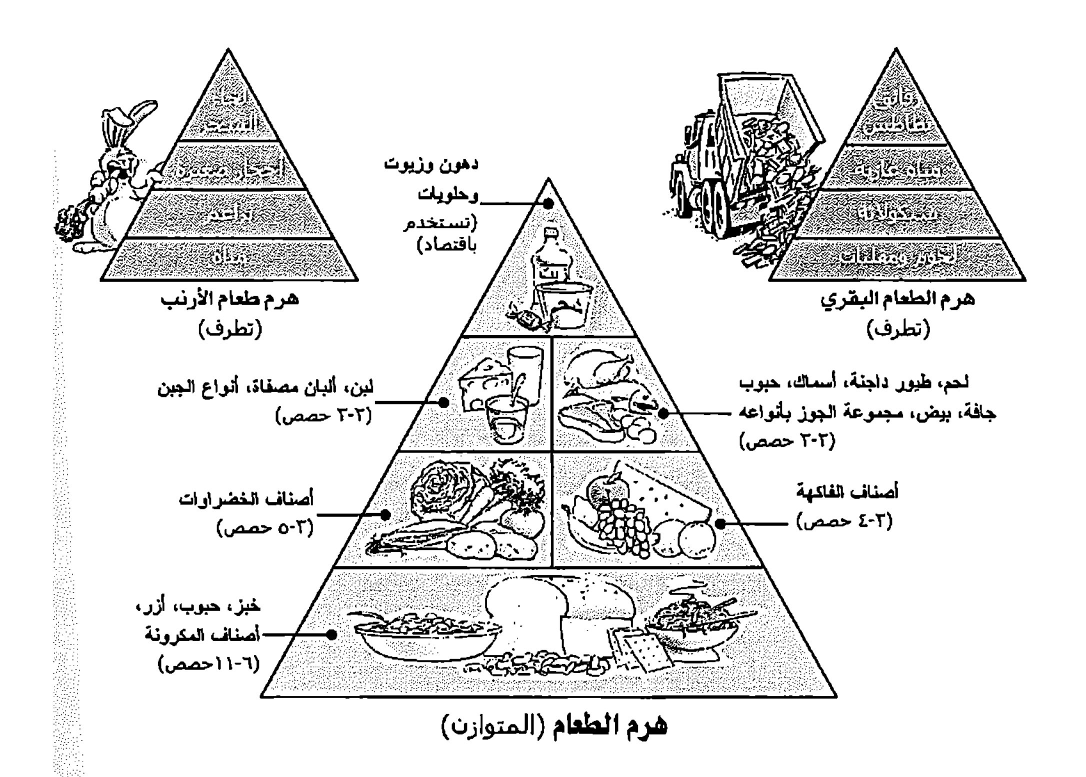
القاعدة الأولى المسلم بها: أنصت إلى جسدك. امنح انتباهاً عميقاً للمشاعر المختلفة التي تجعلك الأطعمة المختلفة تشعر بها، ومن هذا ضع بعض القواعد القليلة بشأن ما يجب أن تتناوله وما لا يجب. الجميع يستجيبون للأطعمة بأشكال مختلفة. على سبيل المثال، عندما أتناول أنا شخصياً وجبة كبيرة قبل النوم مباشرة أشعر بشعور فظيع في الصباح. وعندما أتناول الكثير من المقليات الفرنسية والنشويات، أو البيتزا أمتلئ بالكثير من الشحم (هل جربت أبداً من قبل شيئاً مثل هذا؟) تلك هي ممنوعات الطعام لدي. ومن ناحية أخرى، اكتشفت أن تناول الكثير من الفاكهة والخضراوات وشرب كميات كبيرة من الماء تجعلني أشعر بالنشاط والحيوية. وتلك هي أطعمتي المفضلة.

القاعدة الثانية المسلم بها: كن معتدلاً وتجنب الإفراط. من الأسهل، بالنسبة للكثيرين منا (بمن فيهم أنا) أن نكون مفرطين على أن نكون معتدلين، وبذلك نجد أنفسنا نتقافز بين طرفين مفرطين هما تناول طعام أرنب، وأطعمة اللحوم البقرية. ولكن عادات الطعام المفرطة يمكن أن تكون غير صحية. القليل من طعام اللحم البقري من وقت إلى آخر

لن يؤذيك (أعني، كيف ستبدو الحياة بدون الأكل بـنهم وشـراهة مـن آن لآخـر؟) فقـط لا تجعل هذا الطعام هو طعامك اليومي.

هناك هرم طعام متوازن يُعَد بمثابـة طريقـة تغذيـة معتدلـة أوصـي بهـا بشـدة. إنهـا تشجع تناول المزيد من الحبوب والخضراوات والفواكه ومنتجـات الألبـان قليلـة الـدهون، وتناول القليل من الأطعمة السريعة، واللحم البقـري، والوجبـات الخفيفـة الـتي غالبـاً مـا تكون ممتلئة بالدهون والسكر والملح.

تذكر: الطعام يؤثر على الحالة المزاجية. لذا، اختر طعامك بعناية.



هرم الطعام (المتوازن)

• استثمر أو اخسر

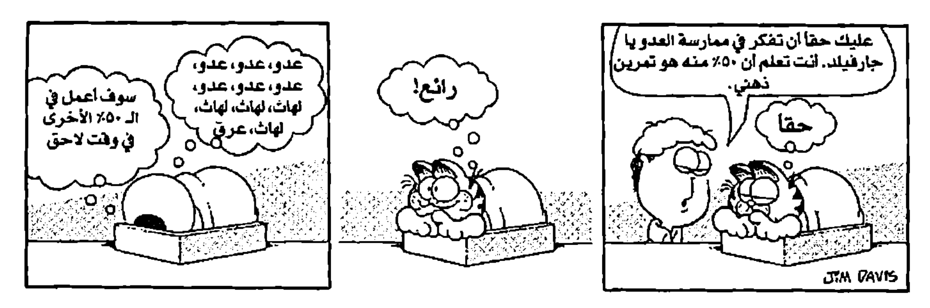
أحد الأفلام المفضلة لدي هو فيلم فورسـت جامب Forrest Gump. إنه يحكي قصة شاب بسيط من ولاية آلاباما بالولايات المتحدة لديه قلب رقيـق ويواصـل التعثـر في النجـاح رغـم أنفه. عند مرحلة معينة من الفيلم، يشعر فورسـت بالإحبـاط والارتبـاك تجـاه حياتـه. إذاً ماذا يفعل؟ بدأ في الجري، وواصل الجري. وبعد الجري ذهاباً وإياباً من الساحل الشـرقي

إلى الغربي مرتين ونصف، شعر فورست بالتحسن واستطاع أخيراً أن يصنف حياته ويصل إلى الانسجام.

نحن جميعاً نشعر بالضغط والتوتر والحيرة والفتور من وقت إلى آخر. وتلك هي الأوقات التي ربما يكون أفضل صنيع نسديه لأنفسنا فيها هو أن نفعل مثلما فعل فورست: نمرن أنفسنا بشكل أفضل. التمرين، بالإضافة إلى كونه مفيداً للقلب والرئتين، له طريقة مذهلة في منحك دفقة من الطاقة، وإزالة الضغط والتوتر، وتنقية ذهنك.

ليست هناك طريقة منفردة مفضلة للتمرين. العديد من المراهقين يحبون لعب رياضات تنافسية. آخرون يفضلون الجري، أو المشي، أو ركوب الدراجات، أو التزلج، أو السباحة، أو الأيروبكس، أو رفع الأثقال. ومع ذلك فإن آخرين يحبون الخروج والتجول بالخارج فحسب. ولكي تحصل على أفضل النتائج، عليك أن تتمرن لمدة تتراوح بين عشرين إلى ثلاثين دقيقة في كل مرة ثلاث مرات أسبوعياً على الأقل.

لا تجعل كلمة "الألم" هي أول ما يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع كلمة "تمرين". وبدلاً من ذلك ابحث عن كلمة تستمتع بها، بحيث يمكنك مواصلة التمرين.



- **الأمر كله هو كيف تشعر، ليس كيف تبدو**

ولكن كن حذراً. في سعيك وراء امتلاك بنية جسدية أفضل، احرص على ألا يستبد بك القلق بشأن مظهرك. وكما لابد وأنك لاحظت فإن عالمنا عالم يعلق الكثير على "المظاهر". لكي أثبت لك وجهة نظري، اذهب فحسب إلى أي متجر بقالة، وألقِ نظرة على هؤلاء من أصحاب الأجساد المثالية الذين يزينون أغلفة كل المجلات تقريباً. إن ذلك يجعلك تشعر بالقلق الذاتي بشأن جميع عيوبك الجسدية، أليس كذلك؟

عندما كنت صبياً صغيراً، كنت قلقاً للغاية بشأن وجنتيَّ البدينتين. قال لي أبي إنه عندما ولدت كانت وجنتاي في غاية البدانة حتى أن الأطباء لم يعرفوا من أي طرف يمكن

صفعي. وأذكر بوضوح أن أحد جيراني قد سخر من وجنتي ذات مرة. وحاول أخي دافيد الدفاع عني بشكل بطولي فقال إن وجنتيّ الكبيرتين هي عبارة عن عضلات قوية. كان لذلك أثر عكسي سلبي وأصبح اسم "السيد وجنات عضلية" هو أسوأ لقب حملته على الإطلاق.

في الصف الثامن أرسلني أبي في رحلة بقاء شاقة عسيرة (كانت طريقة لطيفة تقول، مشينا وتسلقنا طويلاً وتضورنا جوعاً) لنحي بعض الخشونة. وكانت النتيجة غير المتوقعة هي أنني فقدت بدانة وجنتيّ. ولكن بينما بدأت في سنوات مراهقتي، أصبحت قلقاً بشأن الكثير من الأشياء الأخرى، مثل عدم امتلاك ابتسامة جذابة مثل بعض أصدقائي، أو تلك البثور التي تداوم على الظهور وكأنها عادة سيئة لن تزول أبداً.

قبل أن تبدأ في مقارنة نفسك بالصور والعضلات على أغلفة المجلات والجرائد الرياضية وغيرها وتبدأ في كراهية كل عيب أو قصور في جسدك ومظهرك، أرجوك تذكر أن هناك آلافاً من المراهقين السعداء الأصحاء الذين لا يمتلكون عظام وجنات مرتفعة، أو عضلات فولاذية، أو قواماً متناسقاً. هناك الكثير من الكتاب، والمؤلفين، ومقدمي البرامج، والرياضيين وغيرهم ممن لديهم جميع أنواع العيوب الجسدية. ليس عليك أن تكون السيد عضلات أو أن تمتلك صدر ثور لتكون سعيداً. إذا لم تكن تمتلك نمط "المظهر" أو الجسد الذي يعتبره مجتمعنا العالمي "مثالياً"، فماذا في هذا؟ ما هو ذائع اليوم وشهير سوف يتغير غداً على الأرجح على أي حال.

الشيء المهم هو أن تشعر بشعور جسدي جيد، وليس هو مظهرك. يعبر مضيف أحد برامج الحوار واسمه أوبراه وينفري Oprah Winfrey عن ذلك بشكل رائع بقوله: "عليك أن تغير مفهومك. الأمر ليس بالوزن، وإنما هو العناية بنفسك على أساس يومي".

حياة واقعية أم فن؟

بالإضافة إلى ذلك، فإذا لم تكن تعرف هذا بالفعل، فاعلم أن ما تراه على أغلفة المجلات ليس حقيقياً. إنها "صور". ظهرت الممثلة وملكة الجمال ميشيل فايفر على غلاف مجلة اسكوير Esquire منذ عدة سنوات مع تعليق على الصورة يقول، "ما تحتاج إليه ميشيل فايفر... هو بكل تأكيد لا شيء".

وفي الواقع كانت ميشيل بحاجة إلى ما هو أكثر مما تراه العين، كما كشف الكاتب ألين ليتشفيلد في مقالة Wilderness Sharing the Light in the:



"ولكن مجلة أخرى -هي هاربرز- قدمت دليلاً في عددها في الشهر التالي على أنه حتى "ملكات الجمال" تحتجن إلى بعض المساعدة. حصلت مجلة هاربرز على الفاتورة التي تقاضى بها المنقحون أموالاً مقابل تنميق صورة ميشيل فايفر على غلاف مجلة اسكوير. طلب المنقحون ١٥٢٥ دولاراً مقابل القيام بالخدمات التالية: "تنقية البشرة، وتنعيم الابتسامة، وتهذيب شكل الذقن، وتنعيم التجعدات تحت الأذنين، وتطويل الشعر، وتنعيم عضلات العنق". وقد نشر رئيس تحرير مجلة هاربرز هذه القصة لأننا، كما يقول هو، "دائماً ما نواجه بالمثالية في المجلات؛ وهذا لتذكير القارئ بأن هناك اختلافاً بين الحياة الحقيقية والفن".

هذا هو السبب الذي لأجله لا يجب عليك أن تقارن صورة بطاقتك الشخصية وصورة رخصة القيادة مع صور أغلفة المجلات. المصور الذي يلتقط صورتك يحصل مقابل ذلك على أجر ضئيل. وهو يشعر بالملل، وربما يكون في عجلة من أمره، بل وربما حتى أنه لا يحبك. لا عجب إذاً في أن تخرج صورتك، وهي تبدو فظيعة.

ألم يكن ليكون من الرائع لو كنت تعيش في أوروبا القرن الثامن عشر، عندما كانت البدانة المفرطة هي عين المطلوب، أو خلال العصور المظلمة عندما كان الجميع يرتدون ثياباً فضفاضة وما كان أحد يعلم بحق ما يبدو عليه جسدك؟ نعم يا فتى، كانت هناك تلك الأيام!

بالطبع، علينا أن نجتهد كي نبدو في أفضل صورة ممكنة ويكون لنا حضور جيد. ولكن إذا لم نكن حذرين، فإن استبداد فكرة "المظاهر" بنا قد يؤدي إلى خلل حاد في نظام الطعام، مثل الأكل الإجباري، أو الشره المرضي، أو فقدان الشهية. إن معاملة جسدك على أنه أسير حرب من أجل أن تحظى بالقبول لدى شخص ما هو أمر غير صحيح.

إذا كنت تعاني من خلل في نظام الطعام، فلا تشعر بالوحدة. إنها مشكلة شائعة للغاية بين المراهقين. اعترف بأن لديك مشكلة واحصل على مساعدة.

العناية بعقلك



سمعت ذات مرة قصة شعبية عن شاب ذهب إلى سقراط -الفيلسوف الحكيم العظيم- وقال له، "أريد أن أعرف كل شيء تعرفه".

قال سقراط، "إذا كانت تلك هي رغبتك حقاً، فاتبعني إلى هذا النهر". وتبع الشاب سقراط -وهو ممتلئ بالفضول- إلى النهر القريب. وعندما جلسا على ضفة النهر، قال سقراط، "ألق نظرة متمعنة على النهر وأخبرني ماذا ترى".

قال الشاب، "لست أرى أي شيء".

رد سقراط، "أمعن النظر".

وبينما انحنى الشاب ليقترب من الماء محدقاً فيه، قبض سقراط على رأس الشاب ودفعها تحت الماء. وحاولت ذراعا الشاب بكل قوتهما الإفلات من يد سقراط، ولكن قبضة سقراط القوية أبقته مغموراً. وعندما أوشك الشاب على الغرق، جذبه سقراط خارج النهر وأرقده على الضفة.

غمغم الشاب وهو يسعل بشدة، "هل أنت مجنون أيها العجوز الأخرق؟ ما الذي تحاول عمله بالضبط، قتلي؟"

وسأله سقراط، "عندما كنت ممسكاً إياك تحت مياه النهر، ما الشيء الذي كنت تتوق إليه بشدة أكثر من أي شيء آخر؟"

أجاب الشاب، "أردت أن أتنفس. أردت الهواء".

قال سقراط، "لا ترتكب أبداً حماقة الظن بأن الحكمة تأتي بهذه السهولة يا صديقي الصغير، عندما ترغب في التعلم بقدر ما كنت ترغب في بعض الهواء تواً، عُد إليّ مرة أخرى".



الغرض هنا واضح. لا شيء في هذه الحياة يتحقق بسهولة. عليك أن تدفع الثمن! على الجميع أن يدفعوا الثمن. اكتب هذا، واحفظه عن ظهر قلب، وضع تحته خطاً، بل ألف خط. لست أبالي بما يقوله الناس، ولكن ليست هناك وجبات غداء مجانية! يا له من شاب ساذج ذلك الذي ظن أنه يمكنه كسب حياة كاملة من التعليم دون أن يدفع الثمن. ولكن هل نحن أقل منه سذاجة عندما نظن أنه يمكننا الحصول على وظيفة جيدة ومستقبل واعد دون أن ندفع ثمن بناء عقل قوي فعال؟

في الواقع، قد يكون الحصول على تعليم جيد هو بالضبط الثمن الأكثر أهمية الذي يمكن أن تدفعه، لأن ما تفعله بتلك الكتلة الرمادية في عقلك هو ما سيحدد مستقبلك بأكثر مما يمكن لأي شيء آخر أن يفعل. في الواقع أيضاً، إذا لم تكن ترغب في العمل في تقليب شرائح اللحم وبيعها في الشوارع، أو في أن تظل تعيش عالة على والديك حتى تبلغ الثلاثين، فمن الأفضل أن تبدأ في دفع الثمن الآن.

البعد الذهني من العادة ٧ (اشحذ المنشار) يعني تطوير قدرتك الذهنية من خلال الدراسة المدرسية، والأنشطة غير المنهجية الإضافية، والهوايات، والوظائف المختلفة، والمعارف والتجارب الأخرى الموسعة للذهن.

مفتاح تحرير مستقبلك

سألت ذات مرة، في استطلاع للرأي، مجموعة من المراهقين، "ما هي مخاوفكم؟" وشعرت بالدهشة من العدد الكبير ممن تحدثوا عن القلق بشأن الأداء الجيد في المدرسة، والالتحاق بالجامعة، والحصول على وظيفة جيدة في المستقبل. قال أحدهم، "ما الذي نستطيع عمله كي نكون واثقين أنه يمكننا الحصول على وظيفة جيدة ودعم حياتنا والارتقاء بها؟" والإجابة هي بحق أكثر بساطة. يمكنك أن تحاول الفوز في اليانصيب، وفرصتك في الفوز بها تقرب من واحد في المليون. أو يمكنك أن تنمي عقلاً متعلماً متفتحاً. هذا وحده يقدم لك أفضل الفرص في الحصول على وظيفة جيدة وصنع حياة لنفسك.

ما هو العقل المتعلم؟ إنه أكثر بكثير من شهادة معلقة على الحائط، برغم أن هذا جزء مهم من المسألة. ولكن التعريف الأفضل للعقل المتعلم هو: العقل الذي يستطيع التركيز، والابتكار، والكتابة، والتحدث، والإبداع، والتحليل، والاستكشاف والتخيل، وأكثر من ذلك بكثير. ولكي يفعل هذا –مع ذلك– يجب تدريبه. كل هذا لن يتحقق فحسب بكل بساطة.

أقترح عليك أن تحصل على كل ما تستطيع الحصول عليه من التعليم. أي تعليم يتجاوز المدرسة العليا –درجة جامعية، أو مهنية، أو تدريب فني، أو درجة من مدرسة

صناعية، أو التدريب في أي من أسلحة القوات السلحة– يستحق بالفعل وقتك ومالك وجهدك. أنظر إلى ذلك على أنه استثمار في مستقبلك. أظهرت الإحصائيات أن خريج الجامعة –في الولايات المتحدة الأمريكية– يكسب ما يقرب من ضعف ما يكسبه خريج المدرسة العليا. ويبدو أن هذه الفجوة تزداد اتساعاً. لا تجعل الافتقار إلى المال يكون هو السبب وراء عدم حصولك على قدر متزايد من التعليم. يقول ديريك بوك Derek Bok، وهو رئيس سابق لجامعة هارفارد، "إذا كنت تعتقد أن التعليم مكلف، فجرب الجهل". حتى إذا كان عليك التضحية والعمل الشاق الدءوب من أجل دفع ثمن تعليمك، فإن الأمر يستحق ذلك عن جدارة. سوف تندهش أيضاً من عدد المنح التعليمية، والهبات، والقروض، وخيارات مساعدة الطلاب التي ستجدها متاحة إذا تكلفت عناء البحث عنها والسعي وراء الاستفادة منها. في الواقع، ملايين من دولارات المنح التعليمية والهبات تعود كل سنة لأن أحداً لم يهتم بالتقدم للحصول عليها.

- **اشحذ عقلك**

هناك وسائل لا حصر لها لتوسيع عقلك. ومع ذلك فأفضل طريقة قد تكون ببساطة هي أن تقرأ. هناك مقولة تقول، القراءة للعقل مثل التمرين للجسد. القراءة هي عنصر أساسي أيضاً لكل شيء، وهي لا تكلف الكثير، على عكس طرق أخرى مثل السفر. وفيما يلي عشرين وسيلة متاحة لشحذ عقلك. إنني واثق أنه يمكنك ذكر خمسين وسيلة أخرى إذا حاولت.

- اقرأ جريدة كل يوم
- اشترك في مجلة ثقافية
- سافر
- ازرع حديقة
- راقب الحياة البرية
- احضر محاضرة حول موضوع يثير اهتمامك
- شاهد قناة ديسكفري
- استمع إلى الأخبار
- ابحث عن منشأك ومنشأ أجدادك
- حل أحجيات الكلمات المتقاطعة
- اكتب قصة، أو قصيدة، أو أغنية
- العب ألعاباً ذهنية تثير التحدي
- تناقش
- العب مباراة في الشطرنج
- اذهب لزيارة متحف
- ألق بآرائك في الفصل الدراسي
- أحضر ندوة ثقافية، أو اجتماعاً، أو حلقة مناقشة
- تعلم العزف على آلة موسيقية
- اطرح على أصدقائك موضوعات حوار مثيرة
- اذهب لزيارة مكتبة عامة

- **ابحث عن النشاط الملائم**

بينما قد يكون عليك احتمال بعض المواد الدراسية التي لا تستمتع بها في المدرسة، يجب عليك أيضاً أن تبحث عن المواد التي تستمتع بدراستها وتقوم بتنمية نفسك فيها. احصل على دروس إضافية، وراجع الكتب المتعلقة بتلك المواد، وشاهد أفلاماً تناقش الموضوع الذي تستمتع بدراسته. لا تجعل المدرسة تكون الشكل الوحيد من أشكال التعليم. اجعل العالم بأسره جامعتك.

عليك أن تتوقع مواجهة بعض الصعوبات في بعض الدروس والمواد. وما لم تكن مثل أينشتين، فلن تكون كل المواد سهلة بالنسبة لك. في الواقع، إنني أسحب ما قلته تواً. ألبرت أينشتين Albert Einstein الشهير كان في الواقع يرسب في مادة الرياضيات، وكان الكثيرون يعتقدون أنه غبي لسنوات عديدة.

إذا تم إثباطك في المدرسة في أي وقت، أرجوك لا تتوقف وتتراجع (سوف تعيش لتندم على ذلك إذا فعلت). فقط واصل العمل بجهد باستمرار. إنك بذلك تتجه نحو العثور في النهاية على شيء تستمتع به أو شيء يمكنك أن تتفوق فيه.

أجريت مقابلة ذات مرة مع صبي بطئ الاستيعاب بشدة يسمى كريس، وقد روى لي عن طول الفترة التي استغرقها كي يتماشى مع مدرسته ويعثر على موضعه الملائم:

قبل أن ألتحق بالمدرسة كنت طفلاً سعيداً. وبعد أن دخلت المدرسة اكتشف زملائي من أطفال المدرسة أن التعلم كان أمراً عسيراً بالنسبة لي وكانوا يشيرون إلي ويطلقون عليّ ألقاباً سيئة. كنت ضعيفاً في الرياضيات واللغة الإنجليزية، والقواعد والتاريخ. أذكر أنني كنت أجلس في الفصل في أحد الأيام، مع إحدى المجموعات الفرعية التي يضمها الفصل، عندما وقفت فتاة من مجموعتي وأشارت إليّ وقالت، "لن أتعاون مع هذا المعوق الغبي". جعلني ذلك أشعر بمشاعر سيئة للغاية.

أثناء المدرسة الابتدائية والإعدادية، لم أكن أستطيع القراءة. جاء مدرس محترف إلى منزلنا في أحد الأيام، وبعد أن وضعني في عدد من الامتحانات قال لأمي إني لن أستطيع القراءة مطلقاً. كانت أمي غاضبة من ذلك بشدة حتى أنها طردته من المنزل.

وبعد سنوات من ذلك، وبينما كنت طالباً جديداً في المدرسة العليا، التقطت ذات يوم كتاب خيال علمي، ولدهشتي وجدت فجأة أنه من السهل علي أن أقرأ. لقد أثارت قصص الكتاب خيالي، وبعدها لم تعد الكلمات كلمات ولكنها أصبحت صوراً في رأسي. قرأت كل مجموعات الخيال العلمي التالية ثم بدأت في قراءة كتب أخرى، وأصبحت مهتماً بحق بالقراءة والتعلم. اكتسبت معجم مفردات كبير، وبدأت في التحدث بشكل أفضل وفي استخدام كلمات أكبر.

كان ذلك هو الوقت الذي بدأت عنده في التفوق في الفنون. اكتشفت أنني أمتلك عيناً مدهشة متميزة في تمييز الأشكال والألوان. لقد أصبحت موهوباً في الرسم بألوان

الماء، وألوان الزيت، وفي الطلاء، والتصميم. يمكنني الآن أيضاً أن أكتب جيداً. إنني أكتب فيما يتعلق بخبراتي، كما أكتب الشعر. وبحلول نهاية فترة الدراسة في المدرسة العليا، فزت في الكثير من معارض الرسم الفنية واكتسبت الكثير من الثقة في ذاتي.

- **لا تجعل المدرسة تعترض طريق تعليمك**

الدرجات والتقديرات مهمة، خاصة لأنها تقود إلى وظيفة المستقبل وإلى الخيارات التعليمية. ولكن الهدف من التعليم يتجاوز كثيراً تحصيل الدرجات والتقديرات.

تتألف أسرتي من حفنة من العاجزين فيما يتعلق بالمهارات التقنية المهنية. وأنا أعزو هذا الجين الوراثي السيئ الذي لدينا جميعاً إلى أبي. لقد رأيته مرات عديدة في مواقف "صعبة فنياً"، مثلاً عندما كان يرفع غطاء محرك السيارة (كما لو أنه يستطيع بحق إصلاح أي شيء) أو عندما كان يحاول تغيير مصباح إضاءة مكسور. لقد رأيت كيف أن عقله -في مثل هذه المواقف- ينغلق تماماً فعلياً ويتوقف عن العمل. إنها ظاهرة! ولكوني هذا الشخص المبادر الذي أنا هو، قررت أنني أرغب في التغلب على نقطة الضعف الموروثة هذه، ولذا وقعت على طلب التحاق بفصل لتعليم ميكانيكا السيارات خلال السنة النهائية لي في المدرسة العليا. كنت أرغب في تعلم كيفية القيام بتغيير الزيت حتى لو كان هذا آخر ما أفعله في حياتي!



صدق ذلك أو لا تصدقه، لقد حصلت على تقدير ممتاز في هذا الفصل، ولكنني أخجل من الاعتراف بأنني لم أتعلم أي شيء. بدلاً من أن أدفع بحق ثمن التعليم، قمت بالكثير من المشاهدة وليس بالكثير من العمل والممارسة (كما تعلم، كان ذلك سيجعلني أبدو

كشخص خرج لتوه من برميل زيت وشحم!). لم أقم بواجباتي في هذا الفصل أبداً. كنت أحشو دماغي سريعاً بالمعلومات قبل جميع الامتحانات مباشرة، فقط لأنسى كل ما تعلمته بعد ساعتين فحسب من تعلمي إياه. لقد حصلت على التقدير، ولكنني فشلت في الحصول على التعليم.

وبرغم أن التقديرات مهمة، إلا أن الأكثر أهمية هو أن تصبح متعلماً بحق. لذا، احرص على ألا تنسى السبب الحقيقي وراء ذهابك إلى المدرسة.

عبر السنوات، رأيت الكثير جداً ممن يضحون بفرصهم التعليمية من أجل أسباب حمقاء كثيرة جداً، مثل التفكير بأنهم ليسوا بحاجة إلى التعليم، أو أن تسيطر عليهم وظيفة ذات دوام غير كامل، أو سيارة يمتلكونها، أو مجموعة من أصدقاء السوء.

لقد رأيت أيضاً الكثير جداً من الرياضيين يضحون بتعليمهم مقابل الألعاب الرياضية. كنت كثيراً ما أتوق إلى كتابة خطابات إلى الرياضيين صغار السن الذين يركزون حياتهم بشدة على الألعاب الرياضية إلى درجة إهمال المدرسة تماماً. في الواقع، لقد كتبت خطاباً بالفعل إلى رياضي وهمي تخيلي. ورغم كونه مكتوباً إلى لاعب رياضي إلا أنه يمكن أن ينطبق على أي شخص لا يستطيع أن يولي اهتماماً أكبر إلى تطوير عقله.

- **الخيارات التعليمية فيما بعد المدرسة العليا**

لا تقلق كثيراً بشأن تخصصك الأساسي أو مجال تركيزك في المدرسة. إذا أمكنك ببساطة أن تفكر جيداً، سوف تكون لديك خيارات مهنية وتعليمية وفيرة تختار من بينها. مكاتب القبول، والشركات التي تقوم بالتوظيف لا تهتم كثيراً بشأن ما تخصصت فيه. إنهم يريدون رؤية دليل على أن لديك عقلاً سليماً قوياً. سوف ينظرون إلى مناطق عديدة مختلفة:

١. _الرغبة_. ما مدى شدة رغبتك في الانضمام إلى هذه المدرسة أو هذا البرنامج تحديداً؟ ما مدى رغبتك في شغل هذه الوظيفة؟

٢. _الدرجات القياسية للاختبارات_. ما مدى جودة درجاتك في الاختبارات المدرسية النهائية؟

٣. _الأنشطة غير المنهجية_. ما النشاطات الأخرى (ألعاب رياضية، عمل خارجي، نواد، تمثيل الطلاب في المدرسة، أنشطة اجتماعية، إلخ) التي شاركت فيها؟

رسالة إلى

رياضي

مجهول

عزيزي ———— :

إنني مقتنع تماماً بفوائد الألعاب الرياضية. ومع ذلك، بعد أن تعرفت عليك، شعرت بالصدمة عندما عرفت موقفك تجاه المدرسة.

تقول إنك تعتمد على مهنة محترف ولا تشعر بحاجة إلى التعليم؟ أقول لك إن فرصك في تحقيق الفوائد من ذلك تساوي فرص أبي في أن ينمو شعره من جديد. يقول السيناتور بيل برادلي، والنجم السابق في دوري المحترفين لكرة السلة بالولايات المتحدة NBA، "الشاب الذي يغامر بمستقبله مقابل عقد احتراف يشبه العامل الذي يشتري بطاقة واحدة من بطاقات اليانصيب الأيرلندية، ومن ثم يستقيل من وظيفته متوقعاً الفوز باليانصيب". أوضحت الدراسات في الولايات المتحدة أن واحداً فقط من بين كل مائة رياضي في المدارس العليا هو من لديه فرصة اللعب في القسم الأول من الألعاب الجامعية، وأن فرصة اللاعب في المدارس العليا في الوصول إلى الاحتراف لا تتجاوز واحداً لكل عشرة آلاف.

من ضمن مئات الرياضيين الجامعيين الذين لعبت معهم في الجامعة ممن تمنوا الوصول إلى الاحتراف، لا أرى سوى عدد لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة استطاعوا تحقيق ذلك. ومن الناحية الأخرى، أرى الكثيرين منهم ممن أضاعوا عقولهم باسم الألعاب الرياضية، والذين تم الإلقاء بهم بعد ذلك في القوة العاملة بدون أدنى فرصة في الارتقاء إلى وضع أفضل.

لن أنسى أبداً تلك المرة التي ألقى فيها أحد زملائي في الفريق على الفريق خطبة لرفع الروح المعنوية في الليلة السابقة لمباراتنا مع جامعة منافسة. ولأن هذا الزميل كان قد أهمل دراسته وتعليمه، ولأنه لم يتعلم أبداً التعبير عن نفسه، فإن كل ما استطاع عمله هو إلقاء وابل من الكلمات السوقية الفظة التي كان يمكنها هدم غابة بأكملها! وفي غضون ثلاث دقائق لا غير بدا وكأنه لا يستطيع التفريق في حديثه بين أي من الاسم، أو الفعل، أو الصفة، أو الحال، أو الضمير، أو حروف الوصل، أو أي شيء في اللغة. غادرت هذا الاجتماع وأنا أفكر قائلاً: "احصل على عقل يا فتى!".

افتح عينيك! إن تعليمك هو مفتاح تحرير مستقبلك.

تقول إنك لا تحب المدرسة؟ أقول لك، وما علاقة ذلك بالأمر؟ هل يتحقق أي شيء جيد في الحياة بسهولة؟ هل تحب العمل الذي تقوم به كل يوم؟ هل طالب الطب يستمتع بالدراسة طوال تلك السنوات الطويلة؟ منذ متى يحدد حبك للشيء من عدمه ما إذا كان يجب عليك القيام به أم لا؟ أحياناً يكون كل ما عليك هو أن ترغم نفسك على فعل أشياء لا تحب القيام بها من أجل ما تأمل في تحقيقه من ورائها.

تقول إنك تحاول الجلوس والمذاكرة ولكنك لا تستطيع لأن عقلك يبدأ في السرحان. أقول لك إنك ما لم تتعلم السيطرة على عقلك فلن تساوي شيئاً. إن تنظيم العقل هو شكل أعلى بكثير من أشكال التنظيم عن تنظيم الجسد. أن تمرن جسدك على الأداء بمستويات عالية شيء؛ أما التحكم في أفكارك، والتركيز الشديد لفترات، والابتكار، والتفكير المبدع والتحليلي هو شيء آخر مختلف تماماً.

أحياناً يكون قول كلمة "سأحاول" هو عذر واهٍ ضعيف. تخيل مدى السخافة التي ستظهر إذا سألتك، "هل ستأكل اليوم، أم هل ستحاول أن تأكل اليوم؟" فقط نظم نفسك كي تنجز المطلوب.

تقول إنه يمكنك النجاح دون أن تذاكر، وإنه عن طريق حشو الذهن على عجل بالمعلومات والعثور على وسائل لخرق النظام يمكنك أن تنتزع درجات النجاح؟ أقول لك، سوف تحصد ما تزرع. هل يستطيع الفلاح أن يزرع على عجل ويحصد على عجل؟ هل يمكنه أن ينسى زرع محصوله في الربيع، ويتسكع طوال شهور الصيف، ثم يعمل بعد ذلك باجتهاد حقيقي في الخريف ويحصل على الحصاد والثمار؟ هل يمكنك بناء عضلات جسد قوية عن طريق رفع الأثقال من وقت إلى آخر؟ إن عقلك لا يختلف عن عضلاتك. كي تطور قوة، وسرعة، وتحمل ذهنك، يجب عليك أن تمرنه وترهقه في ذلك. لا توجد اختصارات. لا تتوقع أنك ستذهب يوماً إلى أرض العجائب ليمنحك الساحر عقلاً جباراً.

تخيل خمس أيدي. إحداها تخص عازف بيانو في فرقة موسيقية يستطيع أن يذهل جمهوره بعزف مقطوعات موسيقية جميلة من الكلاسيكيات. وأخرى تخص جراح عيون يستطيع إعادة البصر المفقود من خلال جراحة ميكروسكوبية. وأخرى تخص لاعب جولف محترف يستطيع دائماً القيام برمية بارعة من موقف صعب. وأخرى لرجل كفيف يستطيع قراءة الأحرف الصغيرة البارزة فوق صفحة ما بسرعة خرافية. وأخرى لفنان يمكنه رسم مناظر طبيعية خلابة. ظاهرياً قد تبدو الأيدي جميعاً متشابهة، ولكن وراء كل زوج من الأيدي سنوات وسنوات من التضحيات، والتنظيم والمثابرة والإصرار. هؤلاء الناس دفعوا الثمن! هل تظن أنهم تهاونوا واجتهدوا في النهاية فحسب؟ هل خرقوا النظم؟

أحد أكثر الأشياء التي أندم عليها في حياتي هو أنني بدلاً من أن أقرأ ١٠٠ رواية خلال سنوات دراستي في المدرسة العليا، قرأت مجموعة من الملاحظات والموجزات. وعلى النقيض، لدي صديق لابد وأنه قد قرأ مئات الكتب خلال سنوات مراهقته. إن عقله

يمكن أن يزن أربعمائة رطلاً. إنني على استعداد لقطع أصبع... لا، بل أصبعين من يدي مقابل عقل مثل هذا.

إذا لم تدفع الثمن، فإنك سوف تحصل على درجة ولكنك ستفشل في الحصول على تعليم، وهناك اختلاف ضخم بين الأمرين. إن بعضاً من أفضل مفكري العالم كانوا بلا درجات علمية، وكانوا متعلمين ذاتياً. كيف فعلوا ذلك؟ لقد قرءوا. إنها فقط أعظم العادات المنفردة التي يمكنك تطويرها وتنميتها على الإطلاق. ومع ذلك، قليل هم من يمارسون القراءة بانتظام. والكثيرون يتوقفون عن القراءة والتعلم عندما ينهون سنوات دراستهم، وهذا يعني ضمور العقل. يجب أن يكون التعليم عملاً ممتداً طوال الحياة. الشخص الذي لا يقرأ ليس أفضل حالاً بكثير من الشخص الذي لا يستطيع القراءة.

تقول إنك تعيش اليوم ولا تفكر في المستقبل. أقول لك إن الفارق الأساسي بينك وبين كلبك هو أنه يمكنك أنت أن تفكر في المستقبل بينما لا يستطيع هو ذلك. لا تجعل قراراتك المهنية طويلة الأجل تقوم على انفعالات وعواطف قصيرة الأجل، مثل الطالب الذي يختار مادة دراسته وتخصصه الأساسي بناءً على اختيارات أصدقائه. طور توجهاً مستقبلياً؛ واتخذ قراراتك وفق دراسة ذهنية مسبقة. كي تحصل على وظيفة جيدة غداً عليك أن تؤدي واجباتك اليوم.

المثل الشائع يوجز هذا الأمر كله: "تمسك بالتعليم؛ لا تتركه يفلت منك أبداً: احتفظ به؛ لأنه هو حياتك".

يبدو أنك تقول إنك لست بحاجة إلى عقل. أقول لك، احصل على واحد!

أرجو ألا أكون قد أسأت إليك. إنني أقصد خيراً. فقط لا أريد لك بعد عشر سنوات من الآن أن تجد نفسك تقول مثلما قال صديقنا خيال الظل:

لم أكن لأكون مجرد لا شيء،

ذا رأس محشو بالقش،

... فقط لو كان لي عقل.

فكر في الأمر،

Sean

شين

٤. *خطابات التوصيات*. ما الذي يعتقده الآخرون فيك؟

٥. *متوسط التقديرات*. ما مدى جودة أدائك في المدرسة؟

٦. *مهارات التواصل*. ما مدى جودة قدرتك على التواصل كتابةً (بناءً على مقال التقدم للالتحاق بالوظيفة) وشفوياً (بناءً على المقابلة الشخصية)؟

إذا أمكنك ببساطة أن تفكر جيداً، فسوف تكون لديك خيارات مهنية وتعليمية وفيرة تختار من بينها.

والأكثر أهمية، فإنهم فحسب يرغبون في رؤية دليل على أنك سوف تنجح في المستوى التالي. إذا كانت درجاتك في الاختبارات النهائية المدرسية أقل مما كنت تحب، فلا تشعر أنه عليك أن تنتظر فرصة أقل من الفرص الممتازة. مازال بإمكانك أن تحصل على القبول والاعتراف بك للانضمام إلى برامج عمل ممتازة، أو أن تحصل على وظيفة من النمط الممتاز إذا كنت قوياً في مناطق أخرى.

أيضاً لا تجعل الشائعات فيما يتعلق بمدى صعوبة الالتحاق بالجامعة أو المدارس الأخرى تبث الخوف في قلبك. عادة ما لا يكون ذلك بنفس الصعوبة التي يمكن أن تظنها إذا كنت مستعداً لبذل بعض الجهد في طلب التحاقك. ومع ذلك، فإنه سوف يكون أصعب مما سيقودك الاختبار التالي للالتحاق بالجامعة إلى الاعتقاد به (لأنني كنت لاعب كرة قدم سابق، يحق لي أن أسخر من نفسي).

- **عوائق ذهنية**

بينما تحاول أن تنمي وتطور عقلك، سوف يكون عليك التغلب على بعض العوائق. إليك ثلاثة منها لتفكر فيها:

وقت الشاشة. وقت الشاشة هو أي وقت ينفق أمام شاشة، مثل شاشة التليفزيون، الكمبيوتر، ألعاب الفيديو، أو شاشة السينما. قد يكون قضاء بعض الوقت أمراً صحياً، ولكن قضاء الكثير جداً من الوقت في الثرثرة على شبكة الويب، أو لعب ألعاب الفيديو، أو مشاهدة التليفزيون يمكن أن يخدر عقلك. هل تعرف أن المراهق المتوسط يقضي في مشاهدة التليفزيون عشرين ساعة أسبوعياً؟ وهذا يعني ثلاثة وأربعين يوماً كل سنة وإجمالي ثماني سنوات في فترة العمر. من الجيد ألا تكون متوسطاً! فقط فكر فيما يمكنك عمله بتلك الأيام الثلاثة والأربعين سنوياً، إذا كنت ستقضيها في القيام بعمل مثمر مثل دراسة اللغة الفرنسية، أو دراسة علم البرمجة الكمبيوترية.

اختبار التحاق بالجامعة

(موضوع للاعبي كرة القدم)

١. ما اللغة الرسمية المستخدمة في فرنسا؟

....

٢. هل كنت تريد من وليام شكسبير أن:
- ☐ يبني جسراً
- ☐ يبحر عبر المحيط
- ☐ يقود جيشاً
- ☐ يكتب مسرحية

٣. ما ديانة بابا الفاتيكان؟
- ☐ يهودي
- ☐ مسيحي
- ☐ بولندي
- ☐ أمريكي

٤. ما اسم هؤلاء الذين يعيشون في أقصى شمال أمريكا؟
- ☐ غربيون
- ☐ جنوبيون
- ☐ شماليون

٥. ستة ملوك لإنجلترا كان اسمهم جورج، الأخير منهم هو جورج السادس. اذكر أسماء الخمسة السابقين.

....

....

....

....

....

٦. كم عدد الوصايا التي كتبها الله للنبي موسى (تقريباً)؟

....

٧. هل يمكنك شرح نظرية النسبية لأينشتين؟
- ☐ نعم
- ☐ لا

٨. ما الذي تستخدم فيه حمالة المعطف؟

....

٩. اشرح مبدأ التوازن الحركي الديناميكي أو اكتب اسمك ثلاثياً.

....

١٠. رياضيات متقدمة: إذا كان معك ثلاث تفاحات، فكم تفاحة معك؟

....

يجب أن تجيب على ثلاثة أسئلة أو أكثر إجابات صحيحة من أجل التأهل.

ضع لنفسك حدوداً زمنية فيما يتعلق بوقت الشاشة، ولا تجعل هذا الوقت يخرج عن نطاق سيطرتك. أو حاول إضاعة الريموت كنترول. هذا أيضاً يؤدي الغرض.

عرض عشق الدراسة. من المثير أن بعض المراهقين لا يرغبون في الأداء بشكل جيد للغاية في المدرسة لأن الآخرين قد يظنون أنهم مولعون للغاية (عاشقون) للدراسة، والولع بالدراسة ليس براعة وذكاء. سمعت أيضاً مراهقين يقولون إنهم لا يحبون أن يطلق عليهم لقب "عقل" لأن هذا يفزع آخرين. ما الذي سنفكر فيه بعد ذلك كحجة؟! إذا كان امتلاكك عقلاً متعلماً يفزع شخصاً آخر، فإن ذلك يخبرك على الأرجح شيئاً عن افتقار هذا الشخص إلى الخلايا العصبية المخية. كن فخوراً بقدراتك الذهنية وحقيقة أنك تقدر التعليم. عرفت، ذات مرة، الكثير من الأغنياء والناجحين ممن كانوا يعدون فيما سبق عشاقاً للدراسة!

الضغط. أحياناً نخشى الأداء الجيد في المدرسة بسبب التوقعات المرتفعة التي يصنعها ذلك. إذا عدنا من المدرسة بتقرير أداء جيد وحصلنا على الثناء من والدينا لأجله، فإننا بذلك نكون قد أنشأنا فجأة التوقع بأننا سوف نفعل ذلك مراراً وتكراراً. ومن هنا ينشأ الضغط، ولكن إذا كان أداؤنا سيئاً فلن تكون هناك توقعات ولن يكون هناك ضغط!

فقط تذكر هذا: الضغط الناتج عن النجاح أكثر احتمالاً بكثير من الندم الذي ينتج عن عدم بذلك أقصى جهدك. لا تخشَ الضغط. يمكنك التعامل معه.

- **عليك أن ترغب**

في النهاية، سوف يكون الأساس في شحذ ذهنك هو رغبتك في التعلم. عليك بحق أن ترغب في ذلك. عليك أن تبدأ في التعلم. عليك أن تدفع الثمن. القصة التالية هي مثال لشخص كانت لديه رغبة لا تقاوم للتعلم، وهو شخص دفع ثمناً ضخماً مقابل المتعة البسيطة في القراءة. القراءة بالنسبة لهذا الشخص كانت بمثابة "الهواء":

انفتح باب المطبخ، وانكشف أمري. كان الأوان قد فات على إخفاء الدليل. كان الدليل ظاهراً واضحاً تماماً، كنت أمسكه بين يدي. احتقن وجه أبي، واقترب مني، وحدق في وجهي مهدداً. بدأت ساقاي في الارتجاف والتعثر. كنت في التاسعة من عمري. كنت أعلم أنه سوف يضربني. لن يكون هناك مفر من ذلك؛ لقد وجدني أبي أقرأ...

لقد ضربني أبي من قبل، كثيراً وبشدة، وفي السنوات التالية كان يضربني أيضاً كثيراً وبشدة، وأخيراً اعتزلت المدرسة العليا في السادسة عشر من عمري وتركت المنزل. وبرغم أن غضب أبي الدائم الشديد تجاه قراءاتي عندما كنت صبياً صغيراً أحبطني بأكثر من أي شيء آخر كان يفعله بي؛ جعلني ذلك كأنني أنسحق تحت ضغط مكبس هائل فظيع لأنني لم أكن لأستطيع التوقف عن القراءة. كان الفضول وحب الاطلاع

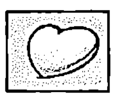
يجذبني إلى الكتب، وتدفعني إليه الحاجة والرغبة -رغبة ملحة لا يمكن مقاومتها في التظاهر بأنني في مكان آخر... وهكذا تحديت أبي- وكما ذكرت منذ قليل، كنت أدفع أحياناً ثمناً باهظاً لهذا التحدي. ولكن الأمر كان يستحق.

تلك القصة كتبها والتر أندرسون Walter Anderson في كتابه Read with Me. والتر الآن هو رئيس تحرير ناجح، وهو يعمل ضمن لجان مؤسسات عديدة لمحو الأمية وتعليم القراءة والكتابة، كما أنه مؤلف أربعة كتب. يواصل والتر كتابته قائلاً:

عندما كنت طفلاً، كنت أعيش في منزل يتسم باستخدام العنف، وفي حي يتسم بالعنف. ولكن كان هناك مكان يمكنني الذهاب إليه -المكتبة- وكل ما كان العاملون فيها يفعلونه هو تشجيعي على القراءة. كنت أفتح كتاباً، وأذهب معه إلى أي مكان. كنت أفعل أي شيء. كان بإمكاني تخيل نفسي بعيداً عن حي الفقر والعنف. لقد ابتعدت من خلال القراءة عن الفقر في خيالي قبل وقت طويل من أن أفعل ذلك فعلياً.

إذا لم تكن قد دفعت ثمن تعليم نفسك بعد، فلم يفت أبداً وقت البداية. إذا كنت تستطيع أن تفكر جيداً، فسوف يكون المستقبل باباً مفتوحاً من الفرص. الأمر كله هو موجات العقل. احصل على بعض منها.

العناية بقلبك



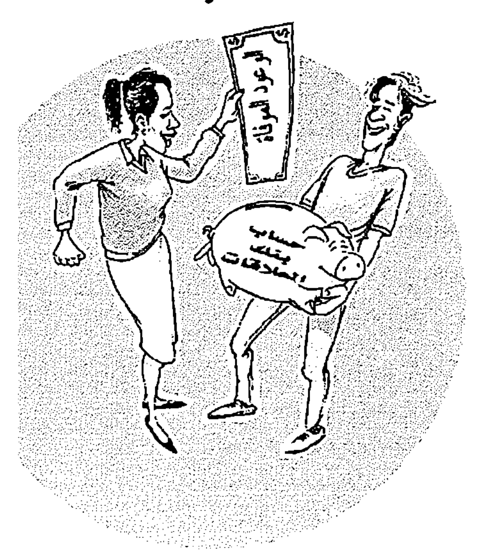
هل تشعر أحياناً بأنك تركب عربة ملاهي عاطفية تسير بسرعة خرافية تصعد يوماً وتنخفض في اليوم التالي؟ هل تشعر أحياناً بأنك صاحب أكثر الأمزجة تقلباً في هذا العالم وأنك لا تستطيع السيطرة على مشاعرك وانفعالاتك؟ إذا كنت كذلك، إذاً مرحباً بك في النادي، لأن تلك المشاعر شائعة ومألوفة للغاية عند المراهقين. إنك تعلم أن قلبك هو شيء ذو طابع مزاجي متقلب وخاص جداً. وهو بحاجة إلى تغذية واهتمام ورعاية دائمة، تماماً مثل جسدك.

أفضل طريقة لشحذ المنشار وتغذية قلبك هي أن تركز على بناء العلاقات، أو بعبارة أخرى، إضافة إيداعات منتظمة في حساب بنك علاقاتك، وفي حساب البنك الشخصي الخاص بك. دعنا نرى ما هي تلك الإيداعات.

لا تجعل احداً ابداً يطرق بابك ويغادرك دون أن يشعر انه أفضل حالاً واكثر سعادة. كن انت التجسيد الحي لكرم الله: الكرم في وجهك، والكرم في عينيك، والكرم في ابتسامتك.
الأم تيريزا

إيداعات حساب بنك العلاقات

- حافظ على وعودك
- قدم بعض أفعال الكرم البسيطة



- كن مخلصاً
- أنصت
- اعتذر
- ضع آمالاً واقعية واضحة

إيداعات حساب البنك الشخصي:

- حافظ على وعودك لنفسك
- قدم بعض أفعال الكرم البسيطة
- كن رفيقاً ورقيقاً مع نفسك
- كن صادقاً
- جدد نفسك
- حدد مواهبك

كما لابد وأنك قد لاحظت، فإن حساب البنك الشخصي وحساب بنك العلاقات متشابهان كثيراً. هذا لأن الإيداعات التي تضعها في حساباتك لدى الآخرين عادة ما تنتهي إلى حسابك الشخصي في الوقت ذاته.

بينما تبدأ كل يوم من أيامك، ابحث عن فرص لوضع الإيداعات وبناء علاقات صداقة دائمة. أنصت بعمق لأحد أصدقائك، أو والديك، أو أخيك، أو أختك دون أن تنتظر أي شيء مقابل ذلك. امنح عشر مجاملات اليوم. دافع عن شخص ما. عد إلى المنزل في الوقت الذي قلت لوالديك أنك ستعود فيه.

تعجبني الطريقة التي عبرت بها الأم تيريزا عن ذلك فقالت: "لا تجعل أحداً أبداً يطرق بابك ويغادرك دون أن يشعر أنه أفضل حالاً وأكثر سعادة. كن أنت التجسيد الحي لكرم الله: الكرم في وجهك، والكرم في عينيك، والكرم في ابتسامتك". إذا اتبعت هذا المسلك في الحياة، وبحثت دائماً عن وسائل للبناء بدلاً من الهدم، فسوف تندهش من مقدار السعادة التي يمكنك منحها للآخرين وتحقيقها لنفسك عن طريق ذلك.

سوف تفعلها

من المألوف تماماً أن تشعر بالضغط والاكتئاب من حين إلى آخر. ولكن هناك فرق بين أن يكون ذلك حالة عرضية، وبين أن يكون اكتئاباً شديداً مزمناً. إذا أصبحت الحياة تمثل ألماً حقيقياً لفترة طويلة وبدا أنك لا تستطيع أن تنفض عن نفسك ذلك الشعور باليأس، فإن الأمر جد خطير. ولحسن الحظ، فإن الاكتئاب يمكن علاجه. لا تتردد في

الحصول على مساعدة، سواء من خلال الأدوية الطبية، أو من خلال التحدث إلى شخص مدرب على التعامل مع مثل هذه الأمور. تمسك بالحياة الغالية. سوف تجتاز حالة الاكتئاب. صدقني سوف تفعلها. سوف تتحسن الحياة... أعدك بذلك. إنك تساوي ملايين وهناك من يحبونك ويحتاجون إليك. سوف تمر الأوقات الصعبة... إنها تمر دائماً. يوماً ما، سوف تنظر إلى موقفك الآن على أنه ماض وسوف تكون سعيداً على تجاوزه، كما كانت الحال مع تلك الفتاة الشابة:

إنني واحدة من الفتيات اللاتي نشأن في منزل رائع ولم يكن عندي بحق أي سبب يؤدي بي إلى الوقوع في المتاعب. ولكنني فعلت. أصبح الأصدقاء في غاية الأهمية بالنسبة لي في مدرسة الأحداث العليا، وفي المدرسة العليا، وبدت لي الحياة العائلية مملة جداً. لم أكن أستطيع انتظار وقت الخروج من المنزل كل يوم لأكون مع صديقاتي بالخارج. وفي غضون عامين كنت قد خضت تقريباً في كل رذيلة تخطر في الذهن، ولم يجعلني ذلك أشعر بأي تحسن. ولكن العكس.

بدأت أجد صعوبة حتى في العودة إلى المنزل. كان من المؤلم جداً أن أخطو داخل هذا المنزل الهادئ المشرق الذي يفوح منه عبير جميل. كان جميع من بالمنزل في غاية الطيبة والمثالية، وشعرت بأنني لا أستطيع الوفاء بتوقعاتهم. كنت لا أستطيع التوافق معهم. لم أكن أعيش حياة يفخرون بها، وكنت أسبب لهم التعاسة. وبدأت أتمنى لو أن الموت قد أتاني. ثم قادتني هذه الفكرة إلى محاولات انتحار فعلية.

إنني أحتفظ بمذكراتي، واليوم أشعر بفزع حقيقي عندما أتذكر كيف اقتربت في وقت من الأوقات من التفكير في إنهاء حياتي. واليوم، وبعد سنوات قليلة، أنا في الجامعة وأحصل على تقديرات ممتازة بصفة دائمة، ولدي حياة اجتماعية سعيدة، ولدي علاقة رائعة مع أفراد عائلتي. لدي العديد من الخطط، والعديد من الأشياء التي سأفعلها. إنني أحب الحياة الآن، ولدي العديد من الأشياء لأعيش من أجلها، ولست أصدق أن مشاعري كانت مختلفة في وقت من الأوقات، ولكنها كانت مختلفة بالفعل. لقد تطلب الأمر العديد من تنبيهات الاستيقاظ لأدرك أنه بإمكاني أن أكون مختلفة. أشكر الله على أنني مازلت حية.

تذكر أن الصراعات والمعاناة التي تواجهها الآن سوف تصبح في النهاية مصدر قوة هائلة لك. وكما كتب الفيلسوف والشاعر عربي الأصل خليل جبران قائلاً: "نفس تلك النفس التي تنبع من داخلها ضحكاتنا هي التي كانت كثيراً ممتلئة بالحزن والدموع. كلما كان الحزن الذي يدخل إلى نفوسنا أكثر عمقاً، زاد ما يحتويه من بهجة ومرح".

- **اضحك وإلا سوف تبكي**

بعد كل ما قد قيل، هناك أساس واحد وراء الاحتفاظ بقلبك سليماً وقوياً. اضحك فحسب. هذا صحيح... اضحك. لا تقلق، وكن سعيداً. أحياناً تسوء الحياة وتفسد ولا يكون بوسعك أن تفعل شيئاً لتغيير ذلك، لذا يمكنك أن تضحك فقط.

من السيئ جداً أننا بينما نتقدم في السن نميل إلى نسيان السبب وراء سحر مرحلة الطفولة. أوضحت إحدى الدراسات أنه في الوقت الذي يصل فيه الطفل إلى دخول روضة الأطفال، فإنه يضحك ٣٠٠ مرة يومياً تقريباً. وعلى النقيض، فإن الشخص الناضج يضحك سبع عشرة مرة تقريباً يومياً. لا عجب في أن الأطفال أكثر سعادة بكثير! لماذا نحن بهذه الجدية؟ ربما لأننا قد تعلمنا أن الضحك كثيراً هو أمر صبياني سخيف. وهنا أذكر مقولة لأحد الحكماء قال: "عليك أحياناً أن تنسى ما قد تعلمته". يجب علينا أن نتعلم الضحك من جديد.

قرأت مقالاً ساحراً كتبه بيتر دوسكوتش Peter Doskoch عن قوة وفعالية المرح وروح الدعابة في مجلة سيكولوجي توادي Psychology Today. وتلك كانت بعضاً من نتائجه الأساسية:

الضحكة:

- تطلق وتحرر عمل العقل وتساعدنا على التفكير بمزيد من الإبداعية.
- تساعدنا على التغلب على مصاعب الحياة.
- تقلل مستويات الضغط العصبي.
- تساعدنا على الاسترخاء عن طريق خفض معدل ضربات القلب وضغط الدم.
- تجعلنا على اتصال مع الآخرين وتقاوم الشعور بالوحدة والتغرب الذي هو عامل أساسي في إحداث الاكتئاب.
- تطلق المواد الكيميائية الطبيعية التي يفرزها المخ للقضاء على الألم.

اتضح أيضاً أن الضحكة تحافظ على الصحة الجيدة وتساعد على الشفاء السريع.



سمعت قصصاً عديدة عن أناس استطاعوا معالجة أنفسهم من أمراض خطيرة عن طريق جرعات مكثفة من العلاج بالضحك. ويمكن للضحكة أيضاً أن تداوي جراح العلاقات. كما يقول المضيف فيكتور بورج Victor Borge: "الضحكة هي أقصر طريق بين شخصين".

إذا لم تكن تضحك كثيراً، فما الذي يمكنك عمله لتبدأ من جديد؟ أقترح عليك

إنشاء "مجموعة فكاهية" خاصة بك، مجموعة من الكتب، أو رسوم الكرتون، أو أفلام الكوميديا، أو الأفكار، أو أي شيء يعد فكاهياً بالنسبة لك. وبعد ذلك، وعندما تشعر في أي وقت بالحزن أو الاكتئاب، أو بأنك تأخذ نفسك بجدية مبالغ فيها، ارجع إلى مجموعتك. على سبيل المثال، أنا شخصياً أحب الأفلام السخيفة. هناك بعض الممثلين الذين يجعلونني أضحك بمجرد أن أتذكرهم. لقد اشتريت الكثير من أفلامهم زهيدة الثمن، وأقوم بمشاهدتها في أي وقت أكون بحاجة فيه إلى الضحك والابتهاج. وكذلك فإن أخي ستيفن لديه واحدة من أكبر مجموعات الرسوم الكرتونية التي عرفها إنسان. إنه يزعم أن هذه الرسوم هي ما منعته عن الوصول إلى الجنون خلال فترات الضغط العصبي الشديد التي واجهها في حياته.

تعلم أن تضحكك على نفسك عندما تحدث لك مواقف غريبة أو سخيفة أو مضحكة، وهي سوف تحدث. وكما قال أحدهم ذات مرة: "أحد أفضل الأشياء التي يمكن للبشر أن يحتفظوا بها ويحافظوا عليها هو روح دعابة مرحة".

العناية بروحك

ما الذي يثير روحك؟ فيلم رائع؟ كتاب جيد؟ هل شاهدت من قبل فيلماً جعلك تبكي؟ ما ذلك الذي نفذ إلى أعماقك؟

ما الذي يلهمك بعمق؟ الطبيعة؟ الأدب؟ الهدوء؟

ما أعنيه بكلمة "الروح" هو تلك النفس الداخلية التي تكمن مختبئة بعيداً تحت أعماق سطح النفس الظاهرة. إن روحك هي مركزك الذي فيه تكمن أعمق قيمك ومبادئك ومعتقداتك. إنها مصدر المعنى، والهدف، والسلام النفسي الداخلي. شحذ المنشار فيما يتعلق بالبعد الروحي في الحياة يعني بذل الجهد من أجل تجديد وإنعاش تلك النفس الداخلية. وكما كتب المؤلف الشهير بيرل اس. بوك Pearl S. Buck، قال: "بداخل نفسي مكان أعيش فيه وحدي تماماً، وهذا هو المكان الذي تجدد فيه مواردك التي لا تنضب أبداً".

كيف تغذي روحك

عندما كنت مراهقاً، كنت أستمد القوة من كتابة مذكراتي، والإنصات إلى الموسيقى الهادئة، وقضاء بعض الوقت وحدي بين الجبال. كانت تلك هي طريقتي في تجديد روحي، برغم أنني لم أكن أفكر في الأمر بهذه الطريقة في ذاك الوقت.



كنت أيضاً أستمد قوة من الاقتباسات الملهمة، مثل تلك التي قالها وزير الزراعة السابق في الولايات المتحدة الأمريكية عذرا تافت بينسون Ezra Taft Berson:

"إن هؤلاء البشر -رجالا ونساءً- الذين يسلمون وجوههم لله سوف يكتشفون أن الله يمكنه أن يجعل حياتهم أكثر إثماراً وسعادة مما يمكنهم. سوف يعمق الله إيمانهم، وينير بصائرهم، ويسرع عقولهم، ويقوي عضلاتهم، ويسمو بأرواحهم، ويضاعف حسناتهم، ويزيد فرصهم، ونعمه يهبهم، وبالسلام يغمرهم".

إن روحك هي منطقة خاصة للغاية من حياتك. وبطبيعة الحال، هناك العديد من الطرق المختلفة لتغذيتها. إليك بعض الأفكار التي طرحها مراهقون:

- التأمل
- العبادة
- خدمة الآخرين
- كتابة المذكرات
- التمشية
- قراءة كتب ملهمة
- الرسم
- الطلاء
- كتابة الشعر
- التفكير بعمق
- الإنصات إلى الموسيقى الهادئة
- العزف على آلة موسيقية
- التحدث إلى أصدقاء يمكن أن تبدو على حقيقتك معهم
- التأمل في أهدافك أو بيان رسالتك.

• العودة إلى الطبيعة

هناك شيء سحري لا يمكن مضاهاته يتعلق بالعودة إلى الطبيعة. حتى وإن كنت تعيش في منطقة بوسط مدينة منعزلة بعيدة جداً عن الأنهار، أو الجبال، أو الشواطئ، عادة ما

سوف يكون هناك متنزه أو حديقة قريبة يمكنك أن تذهب إليها. أجريت مقابلة ذات مرة مع شاب اسمه رايان كان يعرف بشأن القوى المداوية الفعالة التي تمتلكها الطبيعة الأم في وسط حياة عائلية مرتبكة مشوشة بحق:

عند مرحلة معينة أثناء دراستي بالمدرسة العليا، مررت بفترة مظلمة من حياتي حيث كان يبدو أن كل شيء حولي ينهار. عند ذلك الوقت عثرت على حفرة النهر. كانت مجرد ضفة منحدرة في مؤخرة حقل فلاح عجوز، ولم تكن كبيرة، ولكنها أصبحت ملاذي. لم يكن هناك أحد بالقرب منها، ولم أكن لأستطيع سماع أصوات البشر هناك. كان ملاذاً جميلاً. كانت مجرد السباحة في هذا المكان تجعلني أشعر بالسلام مع الطبيعة. كنت أذهب إلى هناك في أي وقت أشعر فيه بالضغط أو التوتر. كان الأمر يبدو وكأن حياتي تعود إلى طبيعتها.

ذلك المكان عند النهر لم يكن يمنحني نصائح أو تقييمات لأفعالي. ذلك المكان لم يكن يقول لي ما ينبغي عليّ أن أفعله. لقد كان موجوداً فحسب. كان الذهاب إلى هناك -إلى حيث السلام والهدوء والسكينة الموجودة فيه- هو كل ما كنت أحتاجه لتهدئة الأمور مع نفسي. لقد جعلني أشعر وكأن كل شيء سيصبح على ما يرام.

• أفضل صديق للمراهق

المداومة على كتابة المذكرات يمكنها أن تصنع العجائب من أجل روحك، تماماً مثل العودة إلى الطبيعة. تلك المذكرات يمكن أن تكون رفيقة سلوتك، وأفضل أصدقائك، والمكان الوحيد الذي يمكنك التعبير فيه عن نفسك أياً كانت درجة غضبك، أو سعادتك، أو خوفك، أو رغبتك، أو حيرتك، أو ارتباكك. يمكنك أن تعبر عن كل ما في قلبك في مذكراتك التي سوف تنصت إليك بحق. إنها لن ترد عليك، ولن تتحدث عنك من وراء ظهرك. إن كتابة أفكارك غير المنقحة يمكن أن تنقي ذهنك، وتدعم ثقتك بنفسك، وتساعدك في العثور على ذاتك.

المداومة على كتابة المذكرات سوف تدعم وتقوي أيضاً أداتك في فهم وإدراك ذاتك. إنه لمرح وتسلية أن تقرأ ذكريات الماضي وتدرك إلى أي مدى وصل نضجك حالياً، وإلى أي مدى كنت سخيفاً وغير ناضج سابقاً، أو إلى أي مدى كنت متعلقاً بصديق أو معلم. أخبرتني فتاة مراهقة كيف أن قراءة مذكراتها القديمة منحتها تبصراً منعها من الخوض مع بعض صديقات السوء.

ليست هناك طريقة رسمية في كتابة المذكرات. كن على حريتك واكتب على تذكرة، أو على بطاقة، أو أي شيء آخر يمكن أن يحفظ الذكرى التي تدونها. مذكراتي القديمة مليئة بالأدب الركيك، والشعر البليد، وأشياء غريبة.

المذكرات هي مجرد اسم تقليدي يعني التعبير عن أفكارك على الورق. ولكن هناك أسماء وأشكال أخرى. المراهقة أليسون مثلاً تكتب ملحوظات صغيرة لنفسها وتحتفظ بها في صندوق خاص تسميه صندوقها المخصص. أما المراهقة كيري فهي تجدد ذاتها عن طريق الاحتفاظ بما تسميه "كتاب الامتنان":

لدي كتاب يساعدني في أن أكون أكثر إيجابية في الحياة. إنني أسميه كتاب الامتنان. في هذا الكتاب أدون شيئاً أشعر نحوه بالامتنان، أو شيئاً إيجابياً حدث لي خلال اليوم. هذا الكتاب غير حياتي ووضع الأمور في نصابها الصحيح لأنني أحاول أن ألتقط منه جميع الأشياء الجيدة التي تحدث وليس الأشياء السيئة. ليس ذلك الكتاب مثل المذكرات التي تكتب فيها كل ما يحدث، الجيد والسيئ معاً. إنني أكتب مذكراتي أيضاً، ولكن هذا مختلف. لدي صفحة أدون فيها أسماء أغنياتي المفضلة، وأخرى أدون فيها أفضل اللمسات (عناق مع أختي مثلاً)، وأخرى أدون فيها الأصوات المفضلة لدي (مثل ضحكة أمي)، وأخرى أدون فيها أفضل ما أحس به (النسيم البارد مثلاً)، وهكذا. اكتب أيضاً أشياء صغيرة مثل، "أخي الأصغر عرض علي أن ينظف المائدة بدلاً مني"، أو "صديقتي جوان بادرتني صباح اليوم بتحية رقيقة". تلك الأشياء الصغيرة تجعلني أشعر أنني بخير حال. إنني أعيد القراءة في هذا الكتاب وأذكر تلك الأشياء الجيدة بينما أنسى الأشياء السيئة وأمحوها من ذاكرتي، وبذلك لا تستطيع التأثير على مشاعري ثانية.

لقد أخبرت آخرين بهذه الفكرة، وقالوا لي بعدها إنها ساعدتهم بحق. إنها طريقتي التي أقول بها: "أنت الشخص الوحيد الذي يمكن أن يجعلك سعيداً، وليس أي شخص آخر".

- **وجبتك الروحية**

لقد كنت أتساءل دائماً عما يمكن أن يحدث لشخص يشرب المياه الغازية فقط ويأكل الشيكولاتة فقط ويعيش على ذلك لعدة سنوات متواصلة. ما الذي سيبدو عليه ويشعر به بعد فترة من الزمن؟ مثل الزبد على الأرجح. ولكن لماذا نظن أن النتيجة سوف تكون مختلفة بحال إذا غذينا أرواحنا بالنفاية لعدة سنوات متواصلة؟ إنك لست ما تأكل فحسب، إنك أيضاً ما تنصت إليه، وما تقرأه، وما تراه. الأكثر أهمية مما يدخل إلى جسدك هو ما يدخل إلى روحك.

إذاً ما هي وجبتك الروحية؟ هل تغذي روحك بما هو مغذٍ بالفعل، أم تغذيها بالمخلفات النووية؟ ما نمط الإعلام الذي تسمح لنفسك بالإقبال عليه؟ هل فكرت في الأمر من قبل؟

أنت تعرف أننا نعيش في عالم مليء بوسائل الإعلام ولا نفكر حتى في هذا. حاول أن تعيش يوماً واحداً دون اللجوء إلى "وسائل الإعلام" قط وسوف ترى ما أعنيه؛ يوماً واحداً دون استماع الموسيقى، أو مشاهدة التليفزيون، أو الفيديو، أو قراءة أي كتب أو مجلات، أو التجول عبر شبكة الويب، أو قراءة لوحة إعلانات (تلك أيضاً من وسائل الإعلام). سوف تجد أن ذلك مستحيل عملياً، بل وربما حتى يصيبك بآلام الانسحاب المبرحة.

خذ الموسيقى على سبيل المثال. تشير الدراسات إلى أن المراهق المتوسط -في الولايات المتحدة- يستمع إلى الموسيقى لمدة أربع ساعات يومياً. هذا يعني الكثير من المقطوعات والأغنيات! عندما تستيقظ في الصباح، ما الذي تفعله؟ تفتح جهاز الراديو أو المسجل. ثم تخرج من البيت وتقفز في سيارتك، وما الذي تفعله؟ تغضب من والديك، وتندفع إلى غرفتك، وما الذي تفعله؟ هل يمكنك تخيل إعلان، أو برنامج تليفزيوني، أو فيلم غير مصحوب بالموسيقى؟

والآن، إذا كنت تعتقد أن وسائل الإعلام لا تؤثر عليك، ففكر فحسب في أغنيتك المفضلة وما تفعله في مشاعرك. أو فكر في آخر زجاجة شامبو اشتريتها. لماذا اشتريتها؟ الأرجح هو لأنك تأثرت بإعلان تجاري تليفزيوني مدته ثلاثين ثانية، أو إعلان على صفحة كاملة في إحدى المجلات. وإذا كان إعلان من صفحة واحدة يمكنه أن يبيع زجاجة من الشامبو، ألا تظن أن فيلماً سينمائياً كاملاً، أو مجلة كاملة أو أسطوانة كمبيوتر مدمجة يمكنها أن تبيع أسلوب حياة؟

مثل معظم الأشياء، هناك جانب مشرق وجانب مظلم في وسائل الإعلام. وعليك أن تختار ما سوف تسمح لنفسك بالإقبال عليه. اقتراحي الوحيد هو أن تتبع ضميرك وأن تعامل روحك بنفس الاحترام الذي يعامل به بطل رياضي أوليمبي جسده. على سبيل المثال، إذا كانت الموسيقى التي تسمعها أو الأفلام التي تشاهدها تجعلك تشعر بالاكتئاب، أو الغضب، أو الظلمة، أو العنف، إذاً خمن ماذا؟ تلك على الأرجح دلالة على أنها نفاية، وأنت لا تريد النفاية. ومن ناحية أخرى، إذا كانت تلك الأشياء تجعلك تشعر بالاسترخاء أو السعادة، أو الإلهام، أو الأمل، أو السلام، إذاً استمر. سوف تصبح في النهاية ما تراه، وما تقرأه، وما تسمعه، لذا اسأل نفسك دائماً هذا السؤال: "هل أرغب في أن يكون هذا جزءاً مني؟".

- **كن واقعياً**

بينما نختتم هذا الفصل، دعني أطرح عليك بعض الأفكار الأخيرة. كنت أتحدث ذات مرة إلى فتاة تدعى لاريزا عن فكرة شحذ المنشار، ولقد وجهت إلي سيلاً من التقريع اللاذع، "كن واقعياً يا شين. من لديه الوقت لذلك؟ إنني في المدرسة طوال النهار، ولدي أنشطة أمارسها بعد المدرسة، وأذاكر دروسي طوال الليل. يجب علي أن أحصل على درجات جيدة من أجل أن أتمكن من الالتحاق بالجامعة؟ ما الذي يفترض أن أفعله، أن أذهب إلى النوم مبكراً ثم أرسب في امتحان الرياضيات غداً؟ هل هذا ما تريده؟".

ودعوني فقط أقول هذا. هناك وقت لكل شيء. وقت لتحقيق التوازن، ووقت لعدم تحقيقه. هناك أوقات يجب عليك فيها أن تعيش بدون الكثير من النوم، وتحمل جسدك بأقصى ما يستطيع، ليوم، أو لأسبوع، أو لفصل دراسي كامل. وسوف تكون هناك أوقات يكون تناول أطعمة اللحم البقري من آلة البيع مباشرة هو البديل الوحيد للتضور جوعاً. تلك هي الحياة الواقعية. ولكن هناك أيضاً أوقات للتجديد.

إذا واصلت العمل بجهد شديد لوقت أطول مما ينبغي، فإنك لن تفكر بنفس القدر من الصفاء، وسوف تصبح متوتراً سيئ الطبع، وسوف تبدأ في فقد حكمك الصحيح على الأمور. قد تظن أنه ليس لديك وقت للتمرين، أو لبناء العلاقات، أو لتصبح ملهماً. وفي الحقيقة، ليس لديك وقت لألا تفعل. إن الوقت الذي تنفقه في شحذ منشارك سوف يعوضك عنه على الفور، لأنك عندما تسترد روتين عملك المعتاد، فإنك سوف تنجزه بسرعة تعوضك عن هذا الوقت وأكثر.

يمكنك أن تفعلها.

إنك على الأرجح تقوم بالفعل بالكثير من عملية شحذ المنشار حتى دون أن تعرف أنك تفعل. إذا كنت تعمل باجتهاد في المدرسة، فإنك تشحذ عقلك. وإذا كنت مشاركاً في بعض الألعاب الرياضية أو البدنية، فإنك تعتني بجسدك. وإذا كنت تعمل على إقامة علاقات صداقة، فإنك تغذي قلبك. كثيراً ما يمكنك أن تشحذ المنشار في أكثر من منطقة واحدة في نفس الوقت. أخبرتني فتاة تدعى ميلاني ذات مرة كيف أن ركوب الخيل –بالنسبة لها– قد فعل كل ذلك. إن الطبيعة البدنية لركوب الخيل دربت جسدها. والتفكير بعمق أثناء الركوب شحذ عقلها. ووجودها في الطبيعة غذى روحها. سألتها بعد ذلك، "وماذا عن العلاقات؟ كيف ساعدك ركوب الخيل على تغذية قلبك؟" قالت، "إنني أصبح أكثر قرباً في علاقتي مع حصاني". حسناً، أعتقد أن الخيول يمكن أن تحل محل البشر أحياناً.

شحذ المنشار لن يتحقق لك ببساطة. ولأنه أحد الأنشطة التي تنتمي إلى المربع ٢ (هام ولكن غير عاجل)، يجب عليك أن تكون مبادراً وتسعى وراءه. وأفضل شيء تفعله هو أن تخصص وقتاً من كل يوم لشحذ المنشار، حتى ولو كان ذلك لمدة خمس عشرة دقيقة أو ثلاثين دقيقة فحسب. بعض المراهقين يخصصون وقتاً لذلك كل يوم –في الصباح الباكر، أو بعد المدرسة، أو في الليل– يكونون فيه وحدهم، يفكرون، أو يتدربون. آخرون يحبون عمل ذلك في عطلات نهاية الأسبوع. ليست هناك طريقة واحدة صحيحة لعمل ذلك، بل كثير من الطرق، لذا اعثر على ما يناسبك منها.

سُئِلَ أبراهام لينكولن Abraham Lincoln ذات مرة، "ماذا كنت تفعل إذا كانت لديك ثماني ساعات تقطع فيها شجرة؟" أجاب قائلاً: "كنت سأقضي الساعات الأربعة الأولى في شحذ منشاري".

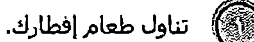


عناصر جذب تالية

ستحب الفصل التالي لأنه قصير بحق. يمكنك أيضاً أن تنتهي من قراءة الكتاب الآن فوراً!



الجسد

  تناول طعام إفطارك.

 ابدأ اليوم برنامج تدريب وأده بصدق لمدة ٣٠ يوماً. امش، اجر، اسبح، اركب دراجة، ارفع أثقال، إلخ.

 تخل عن عادة سيئة لمدة أسبوع. مارس حياتك بدون أن تتناول الشاي أو القهوة أو الصودا، أو الأطعمة المقلية، أو الشيكولاتة، أو أي شيء آخر قد يكون ضاراً بجسدك. انظر كيف تشعر بعد أسبوع من ذلك.

العقل

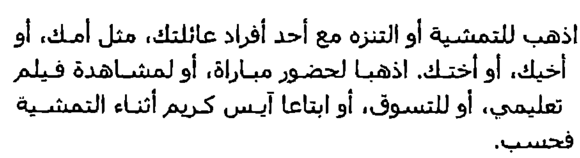
 ادفع اشتراكاً في مجلة لها قيمة ثقافية تعليمية.

 اقرأ جريدة كل يوم. امنح اهتماماً خاصاً للمقالات الرئيسية وصفحة الآراء.

 اذهب لزيارة متحف ثقافي، أو تناول طعامك في ندوة ثقافية. وسع آفاقك.

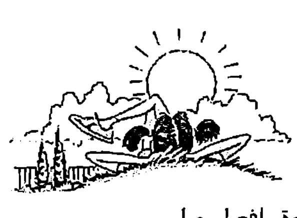
القلب




اذهب للتمشية أو التنزه مع أحد أفراد عائلتك، مثل أمك، أو أخيك، أو أختك. اذهبا لحضور مباراة، أو لمشاهدة فيلم تعليمي، أو للتسوق، أو ابتاعا آيس كريم أثناء التمشية فحسب.

ابدأ اليوم في تكوين مجموعتك الفكاهية. اختر رسوم الكرتون المفضلة لديك، أو ابتع مجموعة أفلام كوميدية، أو ابدأ في جمع مجموعتك الخاصة من النكات الممتازة. سوف يكون لديك بسرعة شيء تلجأ إليه عندما تشعر بالضغط العصبي.

الروح



 راقب غروب الشمس اليوم، أو استيقظ مبكراً لمشاهدة الشروق.

 ابدأ اليوم في كتابة مذكراتك، ما لم تكن تفعل ذلك بالفعل.

 خذ بعض الوقت كل يوم للتأمل، والتفكير في حياتك، أو القراءة. افعل ما يناسبك.

تمسك بالأمل

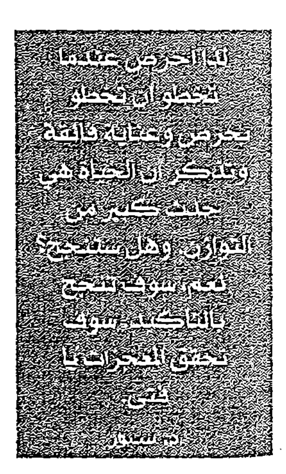
سوف تصنع المعجزات يا فتى

منذ عدة سنوات مضت تحدث رجل يدعى جيس جاكسون في المؤتمر القومي الديمقراطي بالولايات المتحدة. لقد أبلغ هذا الرجل رسالة قوية فعالة أشعلت حماس الحاضرين بالمؤتمر. لقد استخدم كلمتين فحسب: "تمسك بالأمل. تمسك بالأمل. تمسك بالأمل!"

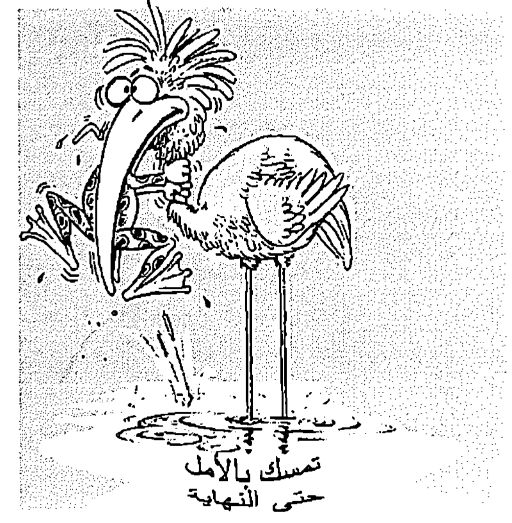
ظل الرجل يردد نفس هاتين الكلمتين مراراً ومراراً ومراراً لما بدا دهراً. والتهبت أكف الجمهور بالتصفيق. كان بإمكانك أن تشعر بالصدق والإخلاص في صوته. لقد ألهم الجميع ومنحهم الأمل.

لهذا السبب كتبت هذا الكتاب... كي أمنحك الأمل! الأمل في أن تستطيع التغيير، وتقلع عن عادة سيئة، وتحسن علاقة هامة بالنسبة لك. الأمل في أن تستطيع العثور على إجابات لأسئلتك، وحلول لمشاكلك، والوصول إلى ذروة طاقتك وإمكانياتك. إذاً ماذا لو كانت حياتك العائلية تسير نحو الفشل، وكنت ترسب في المدرسة، وكانت العلاقة الجيدة الوحيدة التي تمتلكها هي علاقتك مع قطتك (التي خذلتك أيضاً مؤخراً)؟ تمسك بالأمل!

إذا كنت تشعر –بعد قراءة هذا الكتاب– بأنك حائر مرتبك، وليست لديك أية فكرة من أين تبدأ، فإنني أقترح عليك أن تفعل هذا: تصفح كل فصل من فصول الكتاب بسرعة من أجل مراجعة أفكاره الأساسية، أو اسأل نفسك، "أي عادة تلك التي أعاني معها أصعب أوقات حياتي؟". اختر بعد ذلك شيئين أو ثلاثة فحسب للعمل على تحسينها (ولا تكن مفرط الحماس وتختار عشرين شيئاً). اكتب ما اخترته، وضع ما كتبته في مكان يمكنك رؤيته دائماً. ثم دع ما كتبته يمنحك الإلهام كل يوم، ولا يرسل بك في رحلة شعور بالذنب.



ستندهش من النتائج التي يمكن أن تحققها تغييرات قليلة صغيرة. تدريجياً، ستزداد ثقتك، وتشعر بأنك أكثر سعادة، وستتحسن "بشكل طبيعي"، وستصبح أهدافك حقائق، وتتحسن علاقاتك، وسوف تشعر أنك في هدوء وسلام. الأمر كله يبدأ بخطوة واحدة.


تمسك بالأمل حتى النهاية

إذا كانت هناك عادة أو فكرة علقت بذهنك بشدة أو أصابت الهدف المنشود بحق، مثل عادة كن مبادراً، أو مثل فكرة حساب بنك العلاقات، فإن أفضل طريقة لتغرسها في نفسك هي أن تعلمها لشخص آخر بينما لاتزال طازجة في ذهنك. علمها لهذا الشخص باستخدام أمثلتك الخاصة وكلماتك الخاصة. من يدري، ربما أمكنك أن تلهب حماسه وتحمله على التعاون معك.

إذا وجدت نفسك قط تنزلق أو تخفق، أو تعجز، فلا تجعل ذلك يثبطك. تذكر رحلة الطيران. عندما تحلق أي طائرة يكون لديها خطة طيران. ومع ذلك، أثناء مسار الرحلة، فإن الريح، والمطر، واضطراب الجو، وزحام الطائرات، والخطأ البشري، وعوامل أخرى تواصل إخراج الطائرة عن مسارها. في الواقع، تكون الطائرات خارج مسارها بنسبة ٩٠ بالمائة من زمن رحلاتها. والأساس هو أن الطيارين يواصلون القيام بعمليات تصحيحية صغيرة للمسار عن طريق قراءة آلاتهم وعداداتهم، والتحدث مع برج المراقبة والتوجيه. ونتيجة لذلك، تصل الطائرة إلى وجهتها في النهاية. إذا كنت تخرج باستمرار عن مسار حياتك، وتشعر وكأنك خارج عن المسار بنسبة ٩٠ بالمائة من الوقت... ماذا في هذا؟ فقط إذا داومت على العودة إلى مسارك، وواصلت القيام ببعض التعديلات الصغيرة، وتمسكت بالأمل، سوف تصل في النهاية إلى وجهتك.

حسناً، هذه هي نهاية الكتاب. أشكرك على انضمامك معي إلى هذه الرحلة، وأهنئك على الانتهاء منها. أريد منك فقط أن تعرف أنني أؤمن بصدق في مستقبلك. لقد خلقت من أجل عظائم الأمور. تذكر دائماً أنك ولدت بكل المقومات التي تحتاجها للنجاح. ليس عليك أن تنظر إلى أي مكان آخر خارج نفسك. القوة والنور داخلك!

وقبل الختام، أرغب في أن أمنحك اقتباساً من الاستشهادات المفضلة عندي كتبه بوب موود ، وهو يوجز الأمر كله. أتمنى لكم جميعاً كل الخير، إلى اللقاء.

لا يمكنك أن تترك آثار أقدامك على رمال الزمن وأنت جالس دائماً.

ومن ذا الذي يرغب في ترك أثر جلوسه على رمال الزمن؟


النهاية